



**PLAY**

# **PLAY COMMUNICATIONS S.A.**

**RAPORT ROCZNY Z DZIAŁALNOŚCI  
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2018 R.  
(TŁUMACZENIE Z JĘZ. ANGIELSKIEGO)**

**Play Communications S.A. i jednostek zależnych  
4 marca 2019 r.**

## SPIS TREŚCI

LIST PRZEWODNICZĄCEGO RADY DYREKTORÓW.....	3
<b>CZĘŚĆ I – INFORMACJE OGÓLNE .....</b>	<b>4</b>
1. DEFINICJE.....	5
2. WPROWADZENIE .....	14
3. ODNIESIENIA DO PRZYSZŁOŚCI .....	14
4. PREZENTACJA DANYCH FINANSOWYCH.....	15
<b>CZĘŚĆ II –RAPORT BIZNESOWY .....</b>	<b>18</b>
5. SKONSOLIDOWANE INFORMACJE FINANSOWE.....	19
6. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA 2018 R. ....	22
7. RAPORT RADY DYREKTORÓW .....	25
8. KOMENTARZ ZARZĄDU ORAZ ANALIZA SYTUACJI FINANSOWEJ I WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2018 R. ....	27
9. ŚREDNIO-TERMINOWA STRATEGIA ORAZ AMBICJE NA 2019-22.....	49
<b>CZĘŚĆ III – RAPORT NIEFINANSOWY .....</b>	<b>53</b>
10. ORGANIZACJA I ŁAD KORPORACYJNY .....	54
11. SYSTEM ZARZĄDZANIA RYZYKIEM I CZYNNIKI RYZYKA .....	69
12. ODPOWIEDZIALNY BIZNES.....	98
<b>CZĘŚĆ IV – ANEKSY.....</b>	<b>110</b>
1. ANEKS A – SŁOWNIK TERMINÓW TECHNICZNYCH .....	111
<b>CZĘŚĆ V – SPRAWOZDANIE FINANSOWE.....</b>	<b>116</b>
OŚWIADCZENIE O ODPOWIEDZIALNOŚCI.....	117
RAPORT NIEZALEŻNEGO AUDYTORA.....	118
<b>PLAY COMMUNICATIONS S.A. I JEJ JEDNOSTKI ZALEŻNE - SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE FINANSOWE PRZYGOTOWANE ZGODNIE Z MSSF, KTÓRE ZOSTAŁY ZATWIERDZONE PRZEZ UNIĘ EUROPEJSKĄ NA DZIEŃ I ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2018 R. ....</b>	<b>F-1</b>

## **LIST PRZEWODNICZĄCEGO RADY DYREKTORÓW**

Szanowni Akcjonariusze,

Mam przyjemność przedstawić Państwu niniejszy Raport Roczny za 2018 rok, pierwszy pełny rok działalności od wprowadzenia Play Communications na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Był to okres przejściowy dla Spółki dążącej do spełnienia swoich ambicji operacyjnych, finansowych i inwestycyjnych na bardzo konkurencyjnym i nasyconym rynku mobilnym. Ostatecznie mogę osobiście wyrazić nasze zadowolenie z dokonania Play. Po raz kolejny potwierdził przywództwo na rynku telefonii mobilnej w przekroju wszystkich istotnych wskaźników: bazy abonenckiej, przychodów, rentowności, rozwoju sieci i jej jakości, a także komercyjnej doskonałości. Chciałbym podziękować wszystkim pracownikom Grupy za ich zaangażowanie, pasję i ciężką pracę, która umożliwia ciągłość historii sukcesu Play.

Dzięki wzrostowi przychodów i pomimo kosztów transformacji, PLAY osiągnął najwyższy zysk netto w swojej historii, na poziomie 745 milionów złotych. I pomimo najszybszego w historii tempa rozbudowy własnej sieci, z blisko 1,3 tysiącami nowych stacji oddanych do użytku w ciągu jednego roku, Spółka wygenerowała najwyższe w historii Wolne Przepływy Pieniężne dla Właścicieli Kapitałów Własnych o wartości 816 milionów złotych. Powyższe wyniki roku 2018 stanowią solidną podstawę do realizacji strategii 2019-2022 ogłoszonej w listopadzie przez nowy Zarząd, który łączy kompetencje i doświadczenie zarówno z wewnątrz, jak i z poza Grupy. Kluczowe filary tej strategii są już na miejscu - efektywna kosztowo sieć 5G-Ready i komercyjna doskonałość - a my będziemy je dalej wzmocniać, rozwijać nowe przewagi i wykorzystywać wszystkie te elementy, aby realizować nasze ambicje. Dla przypomnienia, w latach 2019-2022 strategiczne ambicje Spółki to: wzrost średnioterminowej skorygowanej EBITDA w okresie 2019-2022; utrzymanie wysokiego poziomu konwersji gotówki w porównaniu do europejskich telekomów; gotówkowe nakłady inwestycyjne w odniesieniu do przychodów powinny wynosić od 11 do 13% do 2020 r., zanim spadną poniżej 10% do 2022 r. po zakończeniu rozbudowy sieci; stopniowe obniżanie dźwigni finansowej do 2,5x dług netto / skorygowana EBITDA; oraz dystrybucja dla udziałowców 40-50% Wolne Przepływy Pieniężne dla Właścicieli Kapitałów Własnych.

Era ostatecznego wdrożenia 5G jest jeszcze przed nami, ale zbliża się w szybkim tempie. Pomyślna realizacja naszej średniokresowej strategii zapewni nam wiodącą pozycję do rozwoju naszych mobilnych konwergentnych platform usługowych i ofert do nowych standardów. Z dumą będziemy informować o postępach.

Na koniec chciałbym podziękować za zaufanie i wiarę w Play, dzięki któremu Spółka wkrótce wejdzie do indeksu najcenniejszych i najbardziej płynnych spółek Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie - WIG20. I w pełni uznajemy, że taki przywilej pociąga za sobą odpowiedzialność.

Z poważaniem,

Ioannis Karagiannis

Przewodniczący Rady Dyrektorów  
Play Communications S.A.



# CZĘŚĆ I

## INFORMACJE OGÓLNE

**PLAY**

## 1. DEFINICJE

W niniejszym dokumencie, o ile kontekst nie wymaga inaczej lub nie zostało to wyraźnie stwierdzone, zastosowanie mają poniższe definicje. Niektóre terminy dotyczące Play i terminy branżowe zdefiniowane są w Słowniku Terminów Technicznych, który stanowi załącznik do niniejszego dokumentu zaczynając od strony 112.

Wszystkie inne podstawowe definicje przedstawione są poniżej.

„U.D.A.”	to Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o działaniach antyterrorystycznych (Dz.U. 2016, poz. 904), która weszła w życie w Polsce w lipcu 2016 r. i zmieniła Ustawę Prawo Telekomunikacyjne wprowadzając deanonimizację przedpłaconych kart telefonicznych.
„KE”	Komisja Europejska.
„UE”	Unia Europejska.
„euro”, „EUR” lub „€”	Euro, jednolita waluta państw członkowskich uczestniczących w trzecim etapie Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej w ramach Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, z późniejszymi zmianami.
„Grupa”, „my”, „nas”, „nasz”	Odnoszą się do Spółki i jej jednostek zależnych objętych konsolidacją.
„MSSF”	Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE.
„MSSF 15”	Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 15 „Przychody z umów z klientami”.
„MSSF 16”	Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 16 „Leasing”.
„IPO”	Pierwsza oferta publiczna akcji Play Communications S.A. na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie
“Kenbourne Invest SA”	Kenbourne Invest SA, luksemburskie société anonyme z siedzibą w Wielkim Księstwie Luksemburga, na 16, avenue de la Gare, L-1610 Luksemburg, zarejestrowane w luksemburskim rejestrze handlowym pod numerem B227157, będące następcą prawnym Telco Holdings S.à r.l po fuzji z dnia 8 października 2018 r.
„Kredyt w Rachunku Bieżącym w Banku Millennium”	Umowa kredytu w rachunku bieżącym zawarta pomiędzy Grupą a Bankiem Millennium o łącznej kwocie głównej 50 mln PLN.
“MNP”	Przenośność numeru telefonu, regulacja umożliwiająca szybką zmianę operatora komórkowego z zachowaniem posiadanego numeru telefonu komórkowego.
“Novator Partners LLP	Novator Partners LLP, prywatny fundusz kapitałowy z siedzibą w Wielkiej Brytanii, przy 25 Park Lane, Londyn, W1K 1RA.

“NPS”	Net Promoter Score, miara zadowolenia klienta oparta na prawdopodobieństwie polecenia danej marki znajomemu lub współpracownikowi.
“OTT TV”	“Over-the-top television” – usługa która dostarcza treści video przesyłane strumieniowo przez internet w sposób dostępny na żądanie.
„PLN” lub „zł” lub „złoty”	złoty polski, oficjalna waluta Polski.
„Prospekt Emisyjny”	Prospekt Emisyjny zatwierdzony przez Urząd Nadzoru Finansowego Luksemburga (Commission de Surveillance du Secteur Financier) w dniu 30 czerwca 2017 r.
„Refinansowanie i dokapitalizowanie (recapitalization)”	Łącznie odnosi się do zawarcia Umowy Kredytów Uprzywilejowanych z konsorcjum banków w dniu 7 marca 2017 r. oraz do emisji obligacji Senior PIK Toggle Notes w dniu 22 marca 2017 r. Zawarcie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych i przeznaczenie wpływów z tego tytułu na spłatę zadłużenia w euro z tytułu obligacji oraz na dystrybucję określonych kwot na rzecz akcjonariuszy Impera Holdings S.A., a także na pokrycie opłat i kosztów związanych z tymi transakcjami.
„Raport”	Niniejszy raport „Raport Roczny Z Działalności Za Rok Zakończony 31 Grudnia 2018 r.”
„Kredyt Odnawialny”	Wielowalutowy kredyt odnawialny w kwocie 400 000 000 zł udostępniony w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych.
„Kredyt w Rachunku Bieżącym w Banku Santander”	Umowa kredytu w rachunku bieżącym pomiędzy Grupą a Bankiem Santander S.A. na łączną kwotę główną w wysokości 100 mln PLN.
“SEC”	Amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd.
“Umowa Kredytów Uprzywilejowanych”	Odnosi się do zawarcia Umowy Kredytów Uprzywilejowanych z konsorcjum banków w dniu 7 marca 2017 r. wraz ze wszystkimi umowami zmieniającymi zawartymi po tej dacie.
“Telco Holdings S.à r.l”	Telco Holdings S.à r.l, luksemburska spółka société anonyme z siedzibą w Wielkim Księstwie Luksemburga pod adresem 16, avenue de la Gare, L-1610 Luksemburg, z kapitałem zakładowym w wysokości 21 500 euro, wpisana do Rejestru Handlowego i Spółek Luksemburga pod nr B191962 (dawniej pod nazwą NTP Limited, prywatną spółką z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowaną w Jersey o numerze 115496 i z siedzibą pod adresem 13 Castle Street, St Helier, Jersey JE4 5UT).
„Tollerton”	Tollerton Investment Limited, spółka zorganizowana zgodnie z prawem Cypru, z siedzibą w Arch Arch. Makariou III i Nikolaou Gyzi Street, Kyprianou Centrum Biznesowe, 3. piętro Office 302, 3060, Limassol, Cypr.
“USA” lub “Stany Zjednoczone”	Stany Zjednoczone Ameryki Północnej
„Amerykańskie standardy rachunkowości”	Ogólnie przyjęte zasady rachunkowości obowiązujące w Stanach Zjednoczonych.

“U.S. Securities Act”

Amerykańska ustawa o papierach wartościowych z 1933 r., z późniejszymi zmianami.

Niniejszy Raport zawiera dane o udziale w rynku i dane branżowe, które uzyskaliśmy z różnych źródeł zewnętrznych, w tym z raportów publikowanych przez innych operatorów sieci komórkowych, z rozmów z naszymi klientami, a także z danych opierających się na naszych wewnętrznych szacunkach. Zewnętrzne źródła danych rynkowych i branżowych związanych z naszą działalnością to między innymi:

- Urząd Statystyczny Wspólnot Europejskich ("**Eurostat**"); jeżeli nie wskazano inaczej, to historyczne wartości PKB, realnej stopy wzrostu PKB oraz ujednoliconej stopy bezrobocia to dane uzyskane ze strony internetowej Eurostatu. Prognoza realnego tempa wzrostu PKB dotyczy Europejskiej Prognozy Gospodarczej – Jesień 2017 r., opublikowanej 9 listopada 2017 r.
- Główny Urząd Statystyczny ("**GUS**"); najważniejsza polska instytucja rządowa zajmująca się gromadzeniem i publikowaniem danych statystycznych o gospodarce, ludności i społeczeństwie Polski, zarówno na poziomie krajowym, jak i lokalnym
- Urząd Komunikacji Elektronicznej ("**UKE**"), polski urząd regulujący rynki usług telekomunikacyjnych i pocztowych, którego zadaniem jest m.in. rozwijanie konkurencji, ochrona konsumentów, opracowywanie nowych ofert i technologii, obniżanie cen oraz zwiększanie dostępności usług w Polsce
- Narodowy Bank Polski ("**NBP**"), tzn. centralny bank Polski
- Komisja Europejska ("**KE**"), organ wykonawczy UE, który publikuje tablicę wyników agendy cyfrowej; jeżeli nie wskazano inaczej, to dane KE należy odczytywać jako odniesienie do portalu tematycznego Komisji Europejskiej – Społeczeństwo Informacyjne
- SMARTSCOPE S.C. ("**Smartscope**"), spółka prowadząca badania marketingowe, badania satysfakcji klienta, kultury organizacyjnej i satysfakcji pracowników oraz projekty badawcze dla instytucji kulturalnych i publicznych.

Publikacje, sondaże i prognozy branżowe generalnie stwierdzają, że zawarte w nich informacje zostały uzyskane ze źródeł uznawanych za wiarygodne. Uznajemy, że wspomniane publikacje, sondaże i prognozy branżowe są wiarygodne, niemniej nie przeprowadziliśmy ich niezależnej weryfikacji i nie składamy żadnych oświadczeń ani zapewnień co do ich dokładności lub kompletności. Przyjmując, że powyższe publikacje, sondaże i prognozy branżowe są rzetelne i kompletne, uważamy, że poprawnie wybraliśmy i odtworzyliśmy informacje z tych źródeł. Ponadto publikacje i raporty branżowe generalnie stwierdzają, że informacje w nich zawarte zostały uzyskane ze źródeł uznawanych za wiarygodne, niemniej rzetelność i kompletność takich informacji nie jest gwarantowana; w niektórych przypadkach stwierdza się, że autorzy nie przyjmują odpowiedzialności za takie informacje. Nie możemy zatem złożyć zapewnienia o rzetelności i kompletności tych informacji i nie przeprowadziliśmy ich niezależnej weryfikacji.

Ponadto, w wielu przypadkach zawarte w niniejszym Raporcie stwierdzenia dotyczące branży i naszej pozycji w branży bazują na naszym doświadczeniu, rozmowach z klientami oraz na własnej analizie warunków rynkowych, w tym m.in. stwierdzenia dotyczące przychodów z rynku telefonii komórkowej, liczby zarejestrowanych klientów, liczby aktywacji netto, wskaźnika odłączeń klientów, mobilnej transmisji danych na 1 klienta, udziału rynkowego, struktury klientów kontraktowych i usług przedpłaconych (pre-paid), ofert, liczby punktów detalicznych, przenoszonych numerów, marż EBITDA, ARPU, a także na informacjach publikowanych przez innych operatorów sieci komórkowych. Porównania pomiędzy informacjami finansowymi lub operacyjnymi publikowanymi przez nas oraz przez innych operatorów sieci komórkowych, które wykorzystują te informacje, mogą nie w pełni odzwierciedlać faktyczny udział w rynku lub pozycję na rynku, ponieważ informacje takie mogą być definiowane lub prezentowane w różny sposób dla różnych operatorów sieci komórkowych i odmiennie niż w tym Raporcie.

### **Kluczowe wskaźniki efektywności**

Dane abonenckie zawarte w niniejszym Raporcie, w tym: ARPU, jednostkowy gotówkowy koszt SAC, jednostkowy gotówkowy koszt SRC, liczba zarejestrowanych klientów (w tym klienci kontraktowi i klienci usług przedpłaconych (pre-paid)), aktywacje netto (w tym aktywacje netto klientów kontraktowych i pre-paid), wskaźnik odłączeń (w tym wskaźnik odłączeń dla klientów kontraktowych i pre-paid) oraz mobilna transmisja danych (razem zwane Kluczowymi Wskaźnikami Efektywności ("**KPI**"))

opierają się na oszacowaniach kierownictwa i nie są elementem naszego sprawozdania finansowego ani danych księgowych i nie zostały zbadane ani w żaden sposób zweryfikowane przez niezależnych biegłych rewidentów, konsultantów ani ekspertów.

Sposób, w jaki my wykorzystujemy lub obliczamy wskaźniki KPI może różnić się od sposobu, w jaki wielkości o podobnych nazwach są wykorzystywane lub obliczane przez inne firmy z naszej branży, przez agencje badawcze lub w raportach rynkowych. Jak już wspomniano, nasza definicja wskaźnika odłączeń („**churn**”) lub mobilnej transmisji danych na 1 klienta może różnić się od definicji innych operatorów sieci komórkowych, w związku z czym porównania prowadzone przy użyciu tych informacji mogą nie dać pełnego obrazu faktycznego udziału rynkowego lub pozycji na rynku. Przy obliczaniu podobnych wskaźników, inne firmy, agencje badawcze lub reporterzy rynkowi mogą uwzględniać inne pozycje lub czynniki i stosować pewne szacunki i założenia, których my nie stosujemy do tych wyliczeń. W efekcie, wyliczenia podobnych wskaźników prowadzone przez inne podmioty mogą znacznie różnić się od naszych wyliczeń oraz od wyliczenia naszych wskaźników KPI przy użyciu innych metod. KPI nie są wielkościami księgowymi, niemniej uważamy, że każda z tych miar oferuje przydatne informacje o atrakcyjności oraz o wzorcach korzystania z naszych usług, a także o kosztach pozyskiwania i utrzymywania klientów. Zobacz punkt pt. „*Komentarz Zarządu oraz analiza sytuacji finansowej i wyników działalności – Kluczowe wskaźniki wyników*”. Żaden z KPI nie powinien być rozpatrywany osobno albo jako alternatywny wskaźnik wyników działalności wg MSSF.

Wybrane terminy dotyczące branży, rynku i klientów stosowane przez Grupę

Poniżej publikujemy wybrane terminy dotyczące branży, rynku i klientów stosowane przez Grupę. Prezentujemy je w kilku powiązanych ze sobą grupach tematycznych.

<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
<b>Terminy związane z klientami</b>	
klient	Klient to każda osoba, na rzecz której świadczymy usługi, aż do momentu odłączenia klienta. Liczba klientów to liczba kart SIM zarejestrowanych w naszej sieci, które nie zostały odłączone.
klienci kontraktowi	Klientów kontraktowych definiujemy jako klientów, którzy zawierają z nami umowę i którzy nie zostali odłączeni lub przeniesieni do przedpłaconego planu taryfowego. Klientami kontraktowymi są: klienci indywidualni abonamentowi, klienci biznesowi abonamentowi, klienci abonamentowi szerokopasmowego mobilnego dostępu do internetu oraz MIX-u (w którym klient kupuje przedpłacony plan taryfowy akceptując jednocześnie zobowiązanie umowne do wykonania określonej liczby i wartości doładowań przynajmniej raz w miesiącu do czasu wygaśnięcia umowy abonenckiej). Po wygaśnięciu umowy karta SIM jest wciąż klasyfikowana jako kontraktowa do momentu, gdy klient zdecyduje się na migrację do przedpłaconego planu taryfowego lub na rozwiązanie umowy. Prezentowane przez nas informacje o klientach kontraktowych obejmują także pewną liczbę kart SIM wydanych na podstawie ofert rodzinnych



<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
aktywni klienci kontraktowi	Aktywnych klientów kontraktowych definiujemy jako klientów, którzy zawierają z nami umowę i którzy nie zostali odłączeni lub przeniesieni do przedpłaconego planu taryfowego. Klientami kontraktowymi są: klienci indywidualni abonamentowi, klienci biznesowi abonamentowi, klienci abonamentowi szerokopasmowego mobilnego dostępu do internetu oraz MIX-u (w którym klient kupuje przedpłacony plan taryfowy z subsydiowanym telefonem, mając jednocześnie zobowiązanie umowne do wykonania określonej liczby i wartości doładowań przynajmniej raz w miesiącu do czasu wygaśnięcia umowy abonenckiej). Po wygaśnięciu umowy karta SIM jest wciąż klasyfikowana jako kontraktowa do momentu, gdy klient zdecyduje się na migrację do przedpłaconego planu taryfowego lub na rozwiązanie umowy. Prezentowane przez nas dane o aktywnych klientach kontraktowych nie obejmują nieaktywnych (nieużywanych w ciągu ostatnich 90 dni kalendarzowych) technicznych kart SIM oraz nieaktywnych kart SIM użytych w promocji „Play Elastyczny”.
techniczna karta SIM (techSIM)	Kartę techSIM definiujemy jako dodatkową kartę SIM wydaną w taryfach obejmujących dwóch lub więcej klientów. Karta techSIM może być używana przez klientów tylko do transmisji danych. Z punktu widzenia Spółki kluczową funkcjonalnością karty techSIM jest konsolidacja wszystkich kart SIM członków rodziny oraz obsługa struktury bilingowej. Karta techSIM, której klient nie używa do transmisji danych (w ciągu ostatnich 90 dni kalendarzowych) staje się nieaktywna. Karty techSIM, które nie są aktywnie wykorzystywane do transmisji danych, nie są aktywnymi klientami kontraktowymi.
klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	Klientów usług przedpłaconych (pre-paid) definiujemy jako klientów przedpłaconych usług głosowych lub klientów szerokopasmowego internetu mobilnego, którzy nie zostali odłączeni lub zmigrowani do kontraktowego planu taryfowego. We wszystkich przedpłaconych planach taryfowych karta SIM może zostać doładowana w dowolnym momencie. Przedpłacone plany taryfowe nie wymagają ponoszenia miesięcznych opłat abonenckich, a klienci muszą kupić swój telefon samodzielnie. Klienci usług przedpłaconych (pre-paid) są zazwyczaj odłączeni jeśli klient nie doładuje konta przed upływem okresu ważności, którego długość zależy od wybranego przedpłaconego planu taryfowego i ostatniej wartości doładowania.
aktywni klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	Aktywnych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) definiujemy jako klientów usług przedpłaconych, którzy korzystali z usługi w okresie 30 dni kalendarzowych przed dniem sprawozdawczym (korzystanie z usługi definiowane jest jako przynajmniej jednorazowe użycie dowolnego połączenia głosowego – wychodzącego lub przychodzącego, wysłanie SMS lub MMS lub skorzystanie z transmisji danych (przy wyłączeniu niektórych innych usług)).
baza zarejestrowanych klientów	Bazę zarejestrowanych klientów definiujemy jako liczbę klientów na koniec danego okresu. Jeśli nie stwierdzono inaczej, termin „baza klientów” dotyczy naszej bazy zarejestrowanych klientów.

<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
baza aktywnych klientów	Bazę aktywnych klientów definiujemy jako sumę liczby aktywnych klientów kontraktowych oraz liczby aktywnych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) na koniec danego okresu.
średnia baza klientów (raportowanych lub aktywnych)	<p>Średnią bazę klientów w danym okresie sprawozdawczym definiujemy w następujący sposób:</p> <p>dla okresu 1-miesięcznego, średnia baza klientów obliczana jest jako nasza baza klientów na początek miesiąca plus nasza baza klientów na koniec miesiąca podzielona przez dwa; oraz</p> <p>dla okresu dłuższego niż miesiąc (np. kilkumiesięcznego, kwartalnego lub rocznego), średnia baza klientów obliczana jest jako średnia ze średnich miesięcznych (tj. suma średnich miesięcznych podzielona przez liczbę miesięcy w danym okresie).</p> <p>Powyższa metodologia służy do wyliczenia średniej bazy zarejestrowanych klientów lub średniej bazy aktywnych klientów.</p>
klienci utrzymani	Klientów utrzymanych definiujemy jako wszystkich klientów kontraktowych, którzy w danym okresie odnowili swoją umowę (poprzez podpisanie aneksu przedłużającego umowę).
aktywacje netto	Aktywacje netto definiujemy jako zmianę naszej bazy zarejestrowanych klientów w danym okresie. Aktywacje netto w danym okresie obliczane są jako różnica pomiędzy stanem bazy zarejestrowanych klientów na koniec okresu sprawozdawczego a stanem bazy zarejestrowanych klientów na początek okresu sprawozdawczego.
łącznie aktywacje brutto	Łączne aktywacje brutto definiujemy jako sumę aktywacji klientów kontraktowych i klientów pre-paid.
aktywacje klientów kontraktowych	Aktywacje klientów kontraktowych definiujemy jako każdego nowego klienta kontraktowego dodanego do bazy klientów w danym okresie (poprzez standardową akwizycję lub przez przeniesienia numeru komórkowego („MNP”) a także w wyniku migracji z przedpłaconych planów taryfowych (pre-paid) do kontraktowych planów taryfowych). Inne migracje (np. pomiędzy różnymi planami kontraktowymi) nie są uznawane za aktywacje brutto.
Aktywacje klientów pre-paid	Aktywacje klientów pre-paid przedpłacone definiujemy jako każdego nowego klienta usług przedpłaconych dodanego do bazy klientów (poprzez wykonanie „pierwszego połączenia” czyli pierwszego użycia dowolnego wychodzącego połączenia głosowego, wysłanie SMS lub MMS lub transmisji danych). Migracje z kontraktowych planów taryfowych do przedpłaconych planów taryfowych (pre-paid) oraz inne migracje (np. pomiędzy różnymi przedpłaconymi planami taryfowymi) nie są uznawane za aktywacje brutto.
Odlączenia	Odlączenia definiujemy jako klientów, którzy nie figurują już w naszej bazie zarejestrowanych klientów i zostali odlączeni w danym okresie.

## Termin

## Znaczenie w Play

Klienci kontraktowi uznawani są za odłączonych gdy dobrowolnie wystąpią o rozwiązanie umowy z nami (odłączenia dobrowolne), gdy odłączamy ich z powodu braku zapłaty (odłączenia windykacyjne) lub wskutek innych zdarzeń, jak np. nieprzedłużenie umów przez nowych klientów, którzy podpisali umowę próbną, lub wskutek zdarzeń nadzwyczajnych (np. śmierci klienta).

W przypadku klientów usług przedpłaconych (pre-paid) odłączenie następuje w momencie dezaktywacji, co generalnie następuje jeżeli klient nie doładuje konta przed upływem okresu ważności, którego długość zależy od wybranego planu taryfowego i ostatniej wartości doładowania.

Migracja klienta:

- z kontraktowego planu taryfowego do przedpłaconego planu taryfowego
- z przedpłaconego planu taryfowego do kontraktowego planu taryfowego
- wewnątrz segmentu (np. migracja indywidualnego klienta kontraktowego do planu biznesowego)

nie jest klasyfikowana jako odłączenie i w związku z tym nie wpływa na wskaźnik odłączeń danego segmentu.

wskaźnik odłączeń (%)

Wskaźnik odłączeń (w %) definiujemy jako liczbę odłączeń podzieloną przez średnią bazę zarejestrowanych klientów w danym okresie. Wskaźnik odłączeń (w procentach) wyliczany jest w ujęciu miesięcznym, tak więc wskaźnik odłączeń (w procentach) za okres dłuższy niż miesiąc (np. kwartalny lub roczny) wyliczany jest jako liczba odłączeń w okresie podzielona przez liczbę miesięcy oraz przez średnią bazę zarejestrowanych klientów w tym okresie.

migracje

Migracje definiujemy jako klientów, którzy przechodzą (i) z kontraktowych planów taryfowych na przedpłacone plany taryfowe lub z przedpłaconych planów taryfowych (pre-paid) na kontraktowe plany taryfowe; lub (ii) w ramach segmentu (np. indywidualny klient kontraktowy migruje do planu biznesowego lub odwrotnie). Ruchy pomiędzy planami taryfowymi tej samej kategorii nie są klasyfikowane jako migracje.

## **Terminy związane z korzystaniem z usług**

4G LTE Ultra

4G LTE Ultra definiujemy jako zagregowane pasma częstotliwości (agregacja częstotliwości LTE).

<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
ARPU (średnie przychody na 1 użytkownika)	<p>Definiujemy ARPU jako przychody z usług ujęte zgodnie z MSSF 15 i podzielone przez średnią bazę aktywnych klientów w danym okresie. ARPU obliczane są w ujęciu miesięcznym, tak więc ARPU za okres dłuższy niż miesiąc (np. kwartalny lub roczny) wyliczane są jako suma przychodów z usług podzielona przez liczbę miesięcy oraz dalej przez średnią bazę aktywnych klientów w tym okresie. Zobacz punkt pt. „<i>Prezentacja informacji finansowych – Wcześniejsze zastosowanie standardów rachunkowości</i>”, aby dowiedzieć się więcej o wcześniejszym stosowaniu MSSF 15.</p> <p>W naszej definicji ARPU przychody z usług obejmują przychody z tytułu korzystania z usług (tzn. opłaty miesięczne, płatności powyżej zobowiązania, opłaty jednorazowe za minuty, SMSy lub pakiety danych itp.) oraz opłaty za ruch przychodzący (przychody z tytułu połączeń międzysieciowych). Nie uwzględniamy usług roamingowych świadczonych na rzecz klientów innych sieci międzynarodowych ani usług tranzytu ruchu. O ile nie zaznaczono inaczej, ARPU pomniejszamy o należny podatek VAT.</p>
wykorzystanie danych na klienta	<p>Mobilna transmisja danych na jednego klienta zdefiniowana jako łączny transfer danych od i do naszych klientów mobilnych, podzielony przez średnią bazę klientów (w tym przypadku średnia baza klientów to suma liczby aktywnych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) i klientów kontraktowych) w danym okresie. Mobilna transmisja danych na klienta obliczana jest w ujęciu miesięcznym, co oznacza, że mobilna transmisja danych na klienta za okres dłuższy niż miesiąc (np. kwartalny lub roczny) obliczana jest jako suma transferu danych od i do naszych klientów mobilnych w danym okresie, podzielona przez liczbę miesięcy oraz dalej przez średnią bazę klientów w tym okresie.</p>
ruch on-net i off-net	<p>Definiujemy ruch on-net jako ruch powstały i zakończony w naszej sieci, podczas gdy ruch off-net pochodzi z naszej sieci i kończy się w sieci innego operatora.</p>
<b>Terminy związane z kosztami</b>	
koszty pozyskania klientów	<p>Koszty pozyskania klientów definiujemy jako koszty pozyskania klientów kontraktowych oraz koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid).</p> <p>Koszty pozyskania klientów kontraktowych definiujemy jako łączne koszty związane z nowopozyskanymi klientami kontraktowymi (lub klientami migrującymi z przedpłaconych planów taryfowych (pre-paid) do kontraktowych planów taryfowych) w danym okresie, w tym m.in: (i) w przypadku umów sprzedawanych z urządzeniami, np. telefonami – subsydia do urzędzeń równe wartości sprzedanych towarów pomniejszonym o kwotę, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie; (ii) koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym; oraz (iii) inne koszty pozyskania klientów (głównie karty SIM).</p>

<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
	Koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid) definiujemy jako łączne koszty związane z pozyskaniem nowych klientów usług przedpłaconych w danym okresie, na które składają się głównie koszty kart SIM oraz koszty rabatów dla dystrybutorów pakietów startowych pre-paid.
jednostkowy koszt SAC	Jednostkowy koszt SAC definiujemy jako koszty pozyskania klientów podzielone przez łączne aktywacje brutto w danym okresie.
jednostkowy gotówkowy koszt SAC	Jednostkowy gotówkowy koszt SAC definiujemy jako sumę następujących kosztów pozyskania klienta: w przypadku umów sprzedawanych z urządzeniami, np. telefonami – subsydia do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów pomniejszonej o kwotę, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie w dniu podpisania umowy, koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym, koszty kart SIM oraz koszty rabatów dla dystrybutorów pakietów startowych pre-paid, podzielone przez łączną liczbę nowych umów brutto w danym okresie.
jednostkowy koszt SAC kontraktu	Jednostkowy koszt SAC kontraktu definiujemy jako koszt pozyskania klienta kontraktowego podzielony przez nowe kontraktowe umowy brutto w danym okresie.
jednostkowy gotówkowy koszt SAC kontraktu	Jednostkowy gotówkowy koszt SAC kontraktu definiujemy jako sumę następujących kosztów pozyskania klienta kontraktowego: w przypadku umów sprzedawanych z urządzeniami, np. telefonami – subsydia do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów pomniejszonej o kwotę, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie w dniu podpisania umowy, koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym, koszty kart SIM, podzielone przez łączną liczbę nowych kontraktowych umów brutto w danym okresie.
jednostkowy koszt SAC prepaid	Jednostkowy koszt SAC prepaid definiujemy jako koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid) podzielone przez łączną liczbę aktywacji brutto klientów pre-paid w danym okresie.
jednostkowy gotówkowy koszt SAC prepaid	Jednostkowy gotówkowy koszt SAC prepaid definiujemy jako koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid) w danym okresie (tj. koszty kart SIM i koszty rabatów dla dystrybutorów przedpłaconych pakietów startowych) podzielone przez łączną liczbę nowych umów przedpłaconych brutto w danym okresie.
koszty utrzymania klientów	Koszty utrzymania klientów definiujemy jako łączne koszty związane ze wznowieniem umów przez klientów kontraktowych w danym okresie, w tym: (i) w przypadku umów sprzedawanych z urządzeniami, np. telefonami – subsydia do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów pomniejszonym o kwotę, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie; (ii) koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym.

<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
jednostkowy koszt SRC	Definiujemy jednostkowy koszt SRC jako koszty utrzymania klienta podzielone przez liczbę utrzymanych klientów w danym okresie.
jednostkowy gotówkowy koszt SRC	Jednostkowy gotówkowy koszt SRC definiujemy jako sumę następujących kosztów utrzymania klientów: w przypadku umów wznawianych z urządzeniami, np. telefonami – dopłaty do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów pomniejszonej o kwotę, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie w dniu podpisania umowy, oraz (ii) koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym podzielone przez łączną liczbę utrzymanych klientów w danym okresie.

Dane na temat branży, rynku i klientów zawarte w niniejszym dokumencie prezentowane są wyłącznie na wskazane daty i mogą się zmieniać z upływem czasu.

## 2. WPROWADZENIE

Niniejszy dokument jest Raportem Play Communications S.A. („Spółka”), publicznej spółki akcyjnej (société anonyme), utworzonej i prowadzącej działalność zgodnie z prawem Luksemburga, mającej siedzibę pod adresem 4/6, rue du Fort Bourbon, L 1249 Luksemburg, Wielkie Księstwo Luksemburga, wpisanej do Rejestru Handlowego i Spółek Luksemburga (R.C.S. Luxembourg) pod nr B183803. Niniejszy Raport jest podsumowaniem skonsolidowanych finansowych i operacyjnych danych Play Communications S.A. i jej jednostek zależnych.

Play Communications S.A. to spółka holdingowa (Spółka wraz z wszystkimi jednostkami zależnymi zwana jest dalej „Grupą” lub „Grupą Play”). Spółka jest podmiotem dominującym dla P4 Sp. z o.o. („Play”, „P4”). Play jest operatorem telekomunikacyjnym zlokalizowanym w Polsce.

Akcje spółki są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 27 lipca 2017 r.

Na dzień publikacji niniejszego Raportu 56,85% akcji kontrolują akcjonariusze Tollerton Investments Limited oraz Kenbourne Invest S.A., 5,34% Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny. Pozostałe 37,81% akcji znajduje się w wolnym obrocie. Liczba akcji w posiadaniu inwestorów równa jest liczbie głosów, ponieważ Spółka nie wyemitowała akcji uprzywilejowanych.

## 3. ODNIESIENIA DO PRZYSZŁOŚCI

Niniejszy Raport zawiera „stwierdzenia dotyczące przyszłości” w rozumieniu ustaw papierów wartościowych obowiązujących w niektórych jurysdykcjach. Powyższe stwierdzenia dotyczące przyszłości obejmują między innymi wszystkie zawarte w niniejszym Raporcie stwierdzenia niebędące stwierdzeniem faktów historycznych, w tym między innymi stwierdzenia dotyczące naszej przyszłej sytuacji finansowej oraz wyników naszej działalności, dotyczące naszych strategii, planów, celów i zamierzeń, przyszłego rozwoju sytuacji na rynkach, w których Grupa uczestniczy lub zamierza uczestniczyć lub dotyczące oczekiwanych zmian regulacyjnych na rynkach, na których prowadzimy lub zamierzamy prowadzić działalność. W niektórych przypadkach stwierdzenia dotyczące przyszłości zawierają słowa „ma na celu”, „oczekuje”, „uważa”, „kontynuuje”, „mogłaby”, „szacuje”, „zakłada”, „zamierza”, „prognozuje”, „wytyczne”, „zamierza”, „może”, „planuje” „ma zamiar”, „potencjalny”,

„przewiduje”, „projektowany”, „powinna” lub „będzie”, ich zaprzeczenia, wszelkie formy gramatyczne lub inne podobne wyrażenia.

Odniesienia dotyczące przyszłości obarczone są znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością oraz innymi czynnikami, ponieważ opierają się na zdarzeniach, które mogą, ale nie muszą wystąpić w przyszłości. Spółka ostrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie są gwarancją przyszłych wyników i opierają się na licznych założeniach. Faktyczne wyniki Spółki, w tym jej sytuacja finansowa i płynność finansowa, oraz rozwój branż, w których prowadzi działalność, mogą znacząco się różnić (także negatywnie) od wyników, sytuacji i rozwoju przewidywanych lub sugerowanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości zawartych w niniejszym Raporcie. Nie należy nadmiernie polegać na tych stwierdzeniach dotyczących przyszłości.

Dodatkowo, nawet jeżeli nasze wyniki, w tym nasza sytuacja finansowa i płynność oraz rozwój branż, w których prowadzimy działalność, będą zgodne z zawartymi w tym Raporcie stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości, to takie wyniki i zmiany nie muszą być prognozą wyników lub zmian w okresach kolejnych.

#### **4. PREZENTACJA DANYCH FINANSOWYCH**

##### **Informacje ogólne**

Skonsolidowane informacje finansowe zawarte w niniejszym dokumencie zostały sporządzone zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, tak jak zaprezentowane w zbadanym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Play Communications S.A. i jej jednostek zależnych na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2018 r. („**Sprawozdanie Finansowe**”), zawartym w niniejszym Raporcie. Sprawozdanie Finansowe zostało zbadane przez Ernst & Young société anonyme.

Informacje finansowe zawarte w niniejszym Sprawozdaniu nie wymagają zgodności z wymogami z zakresu sprawozdawczości Amerykańskiej Komisji do spraw Papierów Wartościowych i Giełd.

MSSF pod wieloma istotnymi względami różni się od amerykańskich standardów rachunkowości (U.S. GAAP). Aby zrozumieć różnice pomiędzy MSSF a amerykańskimi standardami rachunkowości oraz ich wpływ na informacje finansowe zawarte w niniejszym Sprawozdaniu należy skonsultować się z własnymi profesjonalnymi doradcami. Podejmując decyzję inwestycyjną, inwestor powinien skorzystać z wyników własnej analizy informacji finansowych zawartych w niniejszym Raporcie.

Sporządzenie sprawozdań finansowych na podstawie MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, wymaga zastosowania pewnych istotnych szacunków księgowych, a zarząd w procesie stosowania zasad rachunkowości musi też dokonywać pewnych samodzielnych osądów. Obszary o większej złożoności lub wymagające większej skali osądów oraz obszary, w których założenia i szacunki mają istotny wpływ na skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostały ujawnione w sprawozdaniu finansowym.

Sprawozdanie Finansowe Grupy zostało sporządzone za okres roku kalendarzowego i przedstawione w złotych w zaokrągleniu do pełnych tysięcy. Z powodu zaokrąglenia w tabelach mogą wystąpić rozbieżności pomiędzy podanymi wartościami łącznymi oraz sumami wartości jednostkowych.

W niniejszym Raporcie informacje finansowe prezentowane są w PLN. Złoty polski jest walutą funkcjonalną Grupy.

##### **Wskaźniki finansowe niewystępujące w MSSF**

Niniejsze Sprawozdanie zawiera pewne wielkości finansowe niezdefiniowane w MSSF, w tym m.in. EBITDA, Skorygowana EBITDA, Marża na Skorygowanej EBITDA, wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu), Konwersja gotówki oraz wybrane wskaźniki finansowe.

Używane przez nas terminy mają następujące znaczenie:

- **„EBITDA”** oznacza zysk operacyjny za dany okres wraz z amortyzacją;
- **„Skorygowana EBITDA”** to EBITDA powiększona o koszty z tytułu opłat za zarządzanie, koszt/(przychód) z wyceny programów motywacyjnych oraz koszty premii specjalnych oraz o określone zdarzenia o charakterze niepowtarzającym się;
- **„Marża na Skorygowanej EBITDA”** to Skorygowana EBITDA podzielona przez przychody operacyjne;
- **„Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu)”** to Skorygowana EBITDA pomniejszona o gotówkowe nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem nakładów na pozyskanie rezerwacji częstotliwości), skorygowana o łączne zmiany kapitału obrotowego netto i innego, zmianę aktywów z tytułu umów z klientami („contract assets”), zmianę zobowiązań z tytułu umów z Klientami („contract liabilities”) i zmianę stanu aktywa z tytułu kosztów umów z klientami („contract costs”), pomniejszona o zapłacone odsetki oraz zapłacony podatek oraz pomniejszona o opłaty leasingowe.
- **„Konwersja gotówki”** to Skorygowana EBITDA pomniejszona o gotówkowe nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem nakładów na pozyskanie rezerwacji częstotliwości), podzielona przez Skorygowaną EBITDA.

Należy pamiętać, że choć wartości składowe EBITDA, Skorygowanej EBITDA, Marży na Skorygowanej EBITDA, Wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego (po pokryciu opłat leasingowych) i Konwersji gotówki pochodzą z Sprawozdania Finansowego, to wielkości te nie są wyliczane zgodnie z MSSF.

Prezentujemy wartości EBITDA, Skorygowanej EBITDA, Skorygowanej marży EBITDA, Wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) i Konwersji gotówki, ponieważ naszym zdaniem pomagają one inwestorom i analitykom porównywać nasze wyniki pomiędzy poszczególnymi okresami sprawozdawczymi w sposób ciągły, eliminując pozycje, które według nas nie świadczą o naszych podstawowych wynikach operacyjnych.

EBITDA, Skorygowana EBITDA, Marża na Skorygowanej EBITDA, Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) i Konwersja gotówki jako narzędzia analityczne mają swoje ograniczenia. Niektóre z tych ograniczeń przedstawiamy poniżej:

- EBITDA, Skorygowana EBITDA i Marża na Skorygowanej EBITDA nie odzwierciedlają naszych bieżących gotówkowych nakładów inwestycyjnych ani wymaganych w przyszłości środków na pokrycie nakładów inwestycyjnych lub zobowiązań wynikających z umów;
- Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) i Konwersja gotówki nie odzwierciedlają wymaganych w przyszłości środków na pokrycie nakładów inwestycyjnych lub zobowiązań wynikających z umów;
- EBITDA, Skorygowana EBITDA, Marża na Skorygowanej EBITDA i Konwersja gotówki nie odzwierciedlają zmian w kapitale obrotowym ani zapotrzebowania na środki pieniężne na potrzeby kapitału obrotowego;
- Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) nie odzwierciedlają przyszłego zapotrzebowania na środki pieniężne na potrzeby kapitału obrotowego;
- EBITDA, Skorygowana EBITDA, Marża na Skorygowanej EBITDA i Konwersja gotówki nie odzwierciedlają istotnego obciążenia kosztami z tytułu odsetek, podatkami dochodowymi ani zapotrzebowania na środki pieniężne niezbędne do zapłaty odsetek od naszego zadłużenia lub spłaty jego kapitału;
- Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) nie odzwierciedlają wszystkich kosztów i wydatków pieniężnych z przeszłości, a także przyszłego zapotrzebowania na środki pieniężne niezbędne do pokrycia istotnych kosztów z tytułu odsetek, podatków dochodowych oraz przyszłego zapotrzebowania na środki pieniężne niezbędne do spłaty kapitału od naszego zadłużenia;



- mimo, że amortyzacja jest kosztem niepieniężnym, to amortyzowane aktywa będą musiały zostać odtworzone w przyszłości, a EBITDA, Skorygowana EBITDA oraz Marża na Skorygowanej EBITDA nie odzwierciedlają zapotrzebowania na środki pieniężne na takie odtworzenie aktywów;
- EBITDA, Skorygowana EBITDA, Marża na Skorygowanej EBITDA, Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) i Konwersja gotówki nie odzwierciedlają wpływu pewnych obciążeń gotówkowych wynikających ze spraw, które naszym zdaniem nie są istotne dla naszej bieżącej działalności; oraz
- inne firmy w naszej branży mogą obliczać EBITDA, Skorygowaną EBITDA, Marżę na Skorygowanej EBITDA, Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) i Konwersję gotówki inaczej niż my. W efekcie wskaźniki te mają ograniczoną przydatność jako elementy porównawcze.

Prezentujemy EBITDA, Skorygowaną EBITDA, Marżę na Skorygowanej EBITDA, Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) i Konwersję gotówki, ponieważ wierzymy, że będą one przydatne inwestorom i analitykom do oceny naszych wyników i porównywania ich z wynikami innych operatorów. Niemniej EBITDA, Skorygowana EBITDA, Marża na Skorygowanej EBITDA, Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) ani Konwersja gotówki nie są wskaźnikami zgodnymi z MSSF. Dlatego zachęcamy do samodzielnej oceny wszystkich korekt wprowadzonych do wielkości zgodnych z MSSF oraz powodów, dla których uznaliśmy te wskaźniki za przydatne do analizy uzupełniającej. Ze względu na te ograniczenia, a także inne ograniczenia omówione powyżej, prezentowane wskaźniki niezdefiniowane w MSSF nie powinny być rozpatrywane oddzielnie lub jako zamienniki mierników wyników obliczanych zgodnie z MSSF. Ograniczenia te rekompensujemy opierając się przede wszystkim na wynikach obliczanych zgodnie z MSSF, a wskaźników niezdefiniowanych w MSSF używając jedynie jako uzupełnienie.



# CZĘŚĆ II

## RAPORT BIZNESOWY

**PLAY**

## 5. SKONSOLIDOWANE INFORMACJE FINANSOWE

**Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów: porównanie trzech i dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2018 r. z okresami trzech i dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 r.**

	Rok zakończony		Trzy miesiące zakończone		Nota do Sprawozdania Finansowego
	31 grudnia 2018 r.	31 grudnia 2017 r.	31 grudnia 2018 r.	31 grudnia 2017 r.	
	(mln zł)	(mln zł)	Nieaudytowane (mln zł)	Nieaudytowane (mln zł)	
<b>Przychody operacyjne</b>	<b>6 839,1</b>	<b>6 669,9</b>	<b>1 807,2</b>	<b>1 739,5</b>	4
Przychody ze sprzedaży usług	5 083,0	4 878,2	1 295,0	1 246,3	
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody	1 756,2	1 791,6	512,2	493,2	
<b>Koszty operacyjne</b>	<b>(5 426,1)</b>	<b>(5 578,1)</b>	<b>(1 440,2)</b>	<b>(1 397,3)</b>	
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	(1 922,2)	(1 729,5)	(473,8)	(467,2)	5
Koszty umów z klientami, netto	(421,0)	(429,1)	(102,2)	(107,5)	6
Wartość sprzedanych towarów	(1 442,1)	(1 409,8)	(429,8)	(399,2)	
Koszty ogólne i administracyjne	(851,5)	(1 212,3)	(229,7)	(219,8)	7
Amortyzacja	(789,3)	(797,3)	(204,8)	(203,6)	8
Pozostałe przychody operacyjne	78,2	109,8	32,1	57,0	9
Pozostałe koszty operacyjne	(120,6)	(94,7)	(61,4)	(38,9)	9
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>1 370,7</b>	<b>1 106,9</b>	<b>337,6</b>	<b>360,2</b>	
Przychody finansowe	1,7	178,9	0,1	6,1	10
Koszty finansowe	(374,7)	(656,4)	(90,8)	(100,9)	10
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>997,7</b>	<b>629,3</b>	<b>246,9</b>	<b>265,4</b>	
Podatek dochodowy	(253,1)	(242,0)	(44,7)	(122,5)	11
<b>Zysk netto</b>	<b>744,6</b>	<b>387,3</b>	<b>202,2</b>	<b>142,9</b>	
<b>Inne całkowite dochody podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach</b>	<b>(9,7)</b>	<b>0,1</b>	<b>(3,0)</b>	<b>3,0</b>	
<b>Całkowite dochody ogółem</b>	<b>734,9</b>	<b>387,5</b>	<b>199,2</b>	<b>145,9</b>	
Zysk przypadający na jedną akcję (w PLN) (podstawowy)	2,93	1,54	0,80	0,56	12
Zysk przypadający na jedną akcję (w PLN) (rozwodniony)	2,93	1,54	0,80	0,56	12
Średnioważona liczba akcji (w milionach) (podstawowa)	253,9	252,1	253,9	253,9	12
Średnioważona liczba akcji (w milionach) (rozwodniona)	254,3	252,1	254,3	253,9	12

**Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych za trzy i dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2018 r. oraz za trzy i dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 r.**

	Rok zakończony		Trzy miesiące zakończone		Nota do Sprawozdania Finansowego
	31 grudnia 2018 r.	31 grudnia 2017 r.	31 grudnia 2018 r.	31 grudnia 2017 r.	
	(mln zł)	(mln zł)	(mln zł)	(mln zł)	
			Nieaudytowane	Nieaudytowane	
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>997,7</b>	<b>629,3</b>	<b>246,9</b>	<b>265,4</b>	
Amortyzacja	789,3	797,3	204,8	203,6	
Zmiana stanu kosztów umów z klientami	(11,7)	(10,3)	(15,1)	(8,8)	
Koszty odsetkowe netto	367,1	372,5	88,9	100,6	
(Zysk)/Strata z wyceny aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej	0,2	169,3	-	(0,2)	
(Zyski)/Straty z tytułu różnic kursowych	5,7	(64,1)	1,7	(5,2)	
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych	(10,4)	(5,8)	(4,7)	(1,2)	
Utrata wartości aktywów trwałych	2,1	5,6	0,6	2,6	
Zmiana stanu rezerw oraz zobowiązań lub kapitału zapasowego z tytułu programów motywacyjnych	(6,1)	(123,1)	(10,3)	7,2	
Zmiany kapitału obrotowego i inne	173,8	201,2	130,9	100,0	34
Zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami	(124,8)	(369,1)	(45,0)	(99,4)	34
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu umów z klientami	6,2	(12,8)	8,2	1,6	
<b>Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej</b>	<b>2 189,0</b>	<b>1 589,9</b>	<b>606,8</b>	<b>566,2</b>	
Odsetki otrzymane	1,4	0,5	-	0,3	
Podatek dochodowy zapłacony	(153,0)	(201,1)	(47,5)	(16,1)	
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>2 037,4</b>	<b>1 389,3</b>	<b>559,3</b>	<b>550,4</b>	
Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych	7,1	3,5	1,0	0,9	
Wpływy z udzielonych pożyczek	-	18,3	-	-	-
Wpływy z należności finansowych (spłata obligacji przez Impera Holdings S.A.)	-	388,3	-	-	-
Wydatki na rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne oraz zaliczki na aktywa w budowie	(758,1)	(653,8)	(242,1)	(124,2)	
Nakłady na pozyskanie rezerwacji częstotliwości	(8,5)	(81,0)	-	-	
Zakup obligacji (wyemitowanych przez Impera Holdings S.A.)	-	(68,9)	-	-	-
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>(759,6)</b>	<b>(393,6)</b>	<b>(241,2)</b>	<b>(123,3)</b>	
Wpływy z emisji akcji lub dopłat do kapitału	-	285,4	-	-	
Wpływy z tytułu zobowiązań finansowych	-	6 443,0	-	-	27
Dywidenda (zapłacona)	(652,5)	-	-	-	
Spłaty zobowiązań finansowych i płatności odsetek i innych kosztów obsługi zobowiązań finansowych	(900,6)	(5 208,3)	(118,4)	(130,0)	27
Zakup obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A.	-	(2 227,9)	-	-	27
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>(1 553,1)</b>	<b>(707,8)</b>	<b>(118,4)</b>	<b>(130,0)</b>	
<b>Przepływy pieniężne netto</b>	<b>(275,3)</b>	<b>287,9</b>	<b>199,7</b>	<b>297,2</b>	
Zmiana stanu z tytułu różnic kursowych	0,4	(0,4)	0,1	(0,4)	
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu</b>	<b>628,5</b>	<b>341,0</b>	<b>153,8</b>	<b>331,7</b>	
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu</b>	<b>353,6</b>	<b>628,5</b>	<b>353,6</b>	<b>628,5</b>	33

**Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej: porównanie roku zakończony 31 grudnia 2018 r. z rokiem zakończonym 31 grudnia 2017 r.**

	31 grudnia 2018 r.	31 grudnia 2017 r.	
	(mln zł)	(mln zł)	Nota do Sprawozdania Finansowego
<b>AKTYWA</b>			
<b>Aktywa trwałe</b>			
Rzeczowe aktywa trwałe	1 511,1	1 282,3	13
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	868,1	855,9	14
Wartości niematerialne	2 513,4	2 683,9	15
Aktywa w budowie	438,3	303,4	16
Koszty umów z klientami	372,7	361,0	17
Pozostałe należności długoterminowe	14,4	13,8	19
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	-	4,3	20
<b>Aktywa trwałe razem</b>	<b>5 718,0</b>	<b>5 504,5</b>	
<b>Aktywa obrotowe</b>			
Zapasy	169,5	159,3	21
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności	863,9	1 100,5	22
Aktywa z tytułu umów z klientami	1 392,6	1 366,9	23
Należności z tytułu podatku dochodowego	0,7	47,5	
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	22,2	23,5	24
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	353,7	628,7	25
<b>Aktywa obrotowe razem</b>	<b>2 802,5</b>	<b>3 326,4</b>	
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>8 520,5</b>	<b>8 831,0</b>	
<b>PASYWA</b>			
<b>Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej</b>			
Kapitał zakładowy	0.1	0.1	26
Kapitał zapasowy	3,673.4	3,673.4	-
Pozostałe kapitały rezerwowe	29.5	28.2	20, 29
Straty zatrzymane	(3,903.5)	(3,914.3)	
<b>Kapitał własny razem</b>	<b>(200.5)</b>	<b>(212.6)</b>	
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>			
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	6,250.6	6,752.9	27
Długoterminowe rezerwy na zobowiązania	3.9	-	20
Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	49.1	58.3	28
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	130.5	117.1	11
Inne zobowiązania długoterminowe	9.8	10.1	
<b>Zobowiązania długoterminowe razem</b>	<b>6,443.7</b>	<b>6,938.4</b>	
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>			
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	755.8	586.0	27
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe	8.7	6.9	20
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	1,027.8	1,106.5	30
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	93.1	87.0	
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	93.1	10.3	
Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów	55.6	59.5	31
Krótkoterminowe rezerwy na zobowiązania	3.4	0.1	28
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	-	17.7	29
Przychody przyszłych okresów	239.8	231.2	32
<b>Zobowiązania krótkoterminowe razem</b>	<b>2,277.4</b>	<b>2,105.1</b>	
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>8,520.5</b>	<b>8,831.0</b>	

## 6. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA 2018 R.

### **Rozbudowa sieci ogólnokrajowej**

Rok 2018 był pierwszym etapem zaplanowanego na cztery lata przyspieszonego procesu inwestycyjnego, dzięki któremu w 2021 r. Play będzie posiadał własną, niezależną sieć obejmującą cały kraj. Obecnie dostęp do naszych usług ma 99% populacji Polski, poprzez naszą sieć własną oraz dzięki umowom roamingu krajowego z operatorami pozostałych trzech największych sieci komórkowych w Polsce. Rozbudowę sieci na cały kraj realizujemy tak, aby w roku 2021 dawała ona dostęp do transmisji danych blisko 100% populacji. Na dzień 31 grudnia 2018 r. nasza sieć 4G LTE docierała do 96,7%, a 4G LTE Ultra – do 85,8% mieszkańców Polski.

W 2018 r. uruchomiliśmy w ujęciu brutto 1 316 lokalizacji (1 257 lokalizacji w ujęciu netto), zwiększając liczbę fizycznych lokalizacji na koniec grudnia 2018 r. do 7 003, które dodatkowo wspierane były przez umowy roamingu krajowego z trzema pozostałymi operatorami sieci komórkowych. Zdecydowana większość tych lokalizacji, tj. 6 768, obsługuje technologię LTE. Dodatkowo w 2018 roku zmodernizowaliśmy 1 658 lokalizacji.

Nasza sieć jest rozlokowywana przede wszystkim w oparciu o własną infrastrukturę, niemniej również współpracujemy w tym zakresie z innymi uczestnikami rynku. 808 naszych lokalizacji wykorzystuje infrastrukturę innych podmiotów, a jednocześnie 428 naszych obiektów udostępniamy konkurentom.

Podczas prezentacji naszej Strategii 2019-2022 przedstawiliśmy orientacyjne oczekiwania dotyczące gotówkowych nakładów inwestycyjnych, które w dużej mierze wynikają z procesu budowy ogólnopolskiej sieci. W przeszłości nasze gotówkowe nakłady inwestycyjne wynosiły około 8% przychodów operacyjnych. Na rok 2018 zaplanowaliśmy gotówkowe nakłady inwestycyjne na poziomie do 800 mln PLN. Oczekiwanie to zostało zrealizowane, a nasze gotówkowe nakłady inwestycyjne wyniosły 751 mln PLN.

### **Wpływ „roamingu po cenach krajowych”**

Od 15 czerwca 2017 roku musimy stosować się do rozporządzenia wprowadzonego przez UE dotyczącego roamingu po cenach usług krajowych. Rozporządzenie RLAH znosi opłaty roamingowe wewnątrz UE i wpływa na europejski sektor telekomunikacyjny w następujący sposób: 1) obniża przychody z tytułu roamingu międzynarodowego; oraz 2) zwiększa koszty z tytułu roamingu międzynarodowego (w związku z ruchem międzynarodowym i stawkami hurtowymi). W drugiej połowie 2017 r., ujemna różnica kwoty przychodów z roamingu międzynarodowego i kwoty kosztów roamingu międzynarodowego wyniosła ok. 101 mln PLN (w III kw. 2017 r. – 57 mln PLN r/r; w IV kw. – 43 mln PLN r/r) głównie ze względu na wzrost ruchu generowanego przez naszych klientów. We wrześniu 2017 r. złożyliśmy wniosek o zapewnienie zrównoważonego świadczenia usług w związku z rozporządzeniem RLAH. W dniu 15 stycznia 2018 roku PLAY otrzymał decyzję Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE). Na jej podstawie PLAY zmodyfikował funkcjonowanie ofert „roamingu po cenach krajowych” dla nowych klientów abonamentowych, kartowych i klientów podpisujących kolejną umowę. Obecni klienci ofert abonamentowych PLAY będą korzystali z roamingu na dotychczasowych warunkach RLAH.

W ramach nowych ofert klienci korzystający z usług abonamentowych otrzymują bezpłatny miesięczny pakiet o pojemności 1 GB na potrzeby roamingu w UE. Dodatkowo mogą korzystać z połączeń i wiadomości tekstowych w taki sam sposób, jak w kraju. W czasie weekendowych wycieczek, ferii zimowych czy wakacji letnich, klienci nie odczuwają różnicy w porównaniu z obecnymi warunkami. Dopłaty są pobierane dopiero po upływie okresu 30 dni, w którym klient częściej korzysta z usług w roamingu niż z usług w kraju. Jeśli klient nie korzysta z roamingu w ciągu 30 kolejnych dni, to saldo się resetuje i podczas następnego wyjazdu nie zostają pobrane żadne dodatkowe opłaty. Zmiany weszły w życie od 26 stycznia 2018 roku.

W efekcie konsultacji z UKE, dodatkowe opłaty zostały ustalone na następującym poziomie:

- 6 gr/min za połączenie wychodzące
- 3 gr/min za połączenie przychodzące

- 1 gr za wysłanie SMS/MMS
- 1,2327 gr za MB transmisji danych

Dopłaty dotyczą także klientów usług przedpłaconych (pre-paid) i zostały wprowadzone od 1 marca. Klienci Formuły Nielimitowanej na Kartę otrzymują co miesiąc bezpłatny pakiet roamingowy, zawierający 100 minut na połączenia, 50 SMS-ów i 500 MB danych. Po zużyciu tego pakietu zaczynają obowiązywać dopłaty opisane powyżej.

Pozostali klienci korzystający z usług przedpłaconych mogą korzystać z roamingu z uwzględnieniem powyższych dopłat. Mamy dużą grupę klientów usług przedpłaconych (pre-paid) intensywnie korzystających z roamingu w UE, w związku z czym wprowadzenie niewielkich dopłat pozwala na utrzymanie oferty krajowej na obecnym poziomie cenowym.

W całym roku 2018 negatywny wpływ zmiany przychodów i kosztów roaming międzynarodowego wyniósł ok. 15 mln PLN r/r, z czego 67 mln PLN r/r w pierwszej połowie 2018, częściowo skompensowane przez dodatnią zmianę na poziomie 25 mln PLN r/r w III kwartale i 28 mln PLN r/r w IV kwartale 2018 r.

W wyniku złożenia wniosku do UKE o dalsze zrównoważenie usług RLAH, dopłaty zostały ustalone na poniższych poziomach wdrożonych komercyjnie od początku 2019 r.:

- 6 gr/min za połączenie wychodzące
- 3 gr/min za połączenie przychodzące
- 1 gr za wysłanie SMS
- 0,7 gr za wysłanie MMS
- 0,732 gr za MB transmisji danych

#### ***Nowe regulacje podatkowe - kluczowe zmiany w podatku dochodowym od osób prawnych***

Zmiany przepisów podatkowych wchodzi w życie z dniem 1 stycznia 2018 r. Najważniejsze zmiany, które mają wpływ na Play (opisane szczegółowo w rozdziale 11.8 Raportu Rocznego za 2017 r.) to:

- Ograniczona możliwość zaliczania do kosztów podatkowych wydatków na nabycie usług niematerialnych i wartości niematerialnych i prawnych;
- Ograniczona możliwość zaliczania do kosztów podatkowych tzw. kosztów finansowania dłużnego;
- Wprowadzenie koszyków dochodów;
- Łączenie i podziały spółek;
- Aport przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa (ZCP);
- Zagraniczne spółki kontrolowane;
- Podatkowe grupy kapitałowe (PGK);
- Brak obowiązku sporządzania dokumentacji dla transakcji objętych decyzją w sprawie uznania prawidłowości wyboru i stosowania metody ustalania ceny transakcyjnej;
- Podatek od środków trwałych o wysokiej wartości;
- Zwolnienie dla przychodów z udziału w zyskach osób prawnych;
- Środki trwałe/wartości niematerialne i prawne o niskiej wartości;
- Publikacja danych podatkowych wybranych podatników CIT.

Nowe zasady w istotny sposób zmieniają wiele aspektów polskiego systemu podatku od osób prawnych. Łączny negatywny wpływ powyższych zmian wyniósł ok. 40 mln PLN wyższego podatku dochodowego za rok 2018, podnosząc naszą efektywną stopę podatkową o ok. 3 pp.

Kolejne zmiany zostały wprowadzone w 2018 r., wchodzące w życie od 1 stycznia 2019 r. mogą spowodować dalszy wzrost zobowiązań podatkowych i efektywnej stopy podatkowej. Są to:

- podatek u źródła od płatności zagranicznych, w szczególności w zakresie dywidend, odsetek, opłat licencyjnych, płatności za usługi niematerialne (w tym usługi doradcze, reklamowe i inne) - mechanizm płatności zmienia się ze "Zwolnienie u źródła" na "Płatności i Zwrot";
- przepisy dot. cen transferowych;
- obowiązkowe zgłaszanie programów planowania podatkowego (MDR – Mandatory Disclosure Regime).



## **7. RAPORT RADY DYREKTORÓW**

### **Wyniki Grupy**

Przychody operacyjne wzrosły o 169,3 mln zł, czyli o 2,5%, z 6 669,9 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2017 r. do 6 839,1 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2018 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze wzrostu przychodów z tytułu usług detalicznych świadczonych klientom kontraktowym i przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich.

Koszty operacyjne zmniejszyły się o 152,0 mln zł, czyli o 2,7%, z 5 578,1 mln zł w roku zakończonym 31 grudnia 2017 r. do 5 426,1 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2018 r. Spadek ten wynikał przede wszystkim z niższych kosztów ogólnego zarządu wynikających głównie z wyceny programów motywacyjnych w efekcie IPO w 2017 r., częściowo skompensowanych wzrostem kosztów rozliczeń międzyoperatorskich, kosztów roamingu i pozostałych kosztów usług, przede wszystkim w efekcie nowych regulacji „roamingu po cenach krajowych” wprowadzonych od 15 czerwca 2017 r.

Nasz zysk operacyjny wyniósł 1 370,7 mln złotych, z marżą 20,0%, w porównaniu do 1 106,9 mln zł w roku zakończonym 31 grudnia 2017 r.

Koszty finansowe netto wyniosły 373,0 mln zł w roku zakończonym 31 grudnia 2018 r. i były niższe o 104,6 mln zł w porównaniu do 477,6 mln zł w roku zakończonym 31 grudnia 2017 r. które uwzględniały wyższe koszty odsetkowe głównie związane z kosztami wcześniejszego umorzenia obligacji w 2017 r.

Zysk przed opodatkowaniem wyniósł 997,7 mln zł w porównaniu do 629,3 mln zł w roku zakończonym 31 grudnia 2017 r. i uwzględnia wpływ niższych kosztów operacyjnych i kosztów finansowych.

Podatek dochodowy Grupy wyniósł 253,1 mln zł, pozostawiając zysk netto za rok zakończony 31 grudnia 2018 r. na poziomie 744,6 mln zł w porównaniu do 387,3 mln zł w 2017 roku.

W efekcie powyższego zysk na akcję w roku zakończonym 31 grudnia 2018 r. osiągnął 2,93 zł w porównaniu do 1,54 zł w roku 2017.

### **Kapitał akcyjny**

Kapitał akcyjny Spółki wynosi obecnie 30 469 EUR i składa się z 253 912 894 akcji na okaziciela o wartości nominalnej 0,00012 EUR każda.

W dniu 10 maja 2018 r. Grupa wypłaciła akcjonariuszom dywidendę zaliczkową w wysokości 2,57 zł na akcję, w sumie 652 mln zł.

Na dzień 31 grudnia 2018 r. Spółka nie posiadała żadnych akcji własnych.

### **Zagrożenia i czynniki niepewności**

Grupa oferuje usługi transmisji głosu, wiadomości, danych, wideo (w tym dystrybucji telewizyjnej) i transmisji danych, a także usługi dodane oraz sprzedaż telefonów i innych urządzeń klientom indywidualnym i biznesowym wyłącznie w Polsce, gdzie znajdują się nasi klienci. Z tego powodu warunki makroekonomiczne w Polsce, a także globalne warunki gospodarcze, finansowe lub geopolityczne mogą mieć istotny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności i perspektywy.

Branża telefonii komórkowej charakteryzuje się szybko zmieniającą się technologią i powiązanymi zmianami popytu abonentów na nowe oferty i usługi po konkurencyjnych cenach, a Grupa nie może zapewnić, że będzie w stanie wystarczająco i sprawnie dostosowywać świadczone usługi, aby nadążyć za szybkim rozwojem branży. W szczególności, Grupa oczekuje, że niektóre technologie komunikacyjne, które zostały ostatnio opracowane lub są obecnie opracowywane, będą się stawały coraz ważniejsze na naszym rynku.

Grupa konkuruje o abonentów z operatorami o ugruntowanej pozycji, w tym w szczególności z operatorami komórkowymi działającymi pod następującymi markami: Plus, Orange i T-Mobile, które wraz z Grupą na dzień 30 czerwca 2018 r. łącznie posiadały ponad 98% raportowanego udziału w rynku abonentów na rynku polskim, bazując na najnowszych badaniach GUS.

Chociaż w ostatnich latach dokonaliśmy znacznych inwestycji kapitałowych, aby rozbudować i modernizować naszą sieć, nasza działalność jest nadal kapitałochłonna, a Grupa jest świadoma, że znaczne nakłady inwestycyjne będą również ponoszone w przyszłości.

Więcej informacji na temat tych i innych kluczowych ryzyk, a także naszych sposobu zarządzania ryzykiem przedstawiono w sekcji 11 niniejszego Raportu.

Kontrole wewnętrzne i zarządzanie ryzykiem przy sporządzaniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego zostały przedstawione w sekcjach 9 i 10 niniejszego Raportu.

### **Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym**

Zasady i cele dotyczące zarządzania ryzykiem finansowym Play wraz z opisem różnych ryzyk i działań zabezpieczających podejmowanych przez Grupę są opisane w sekcji 11 w niniejszym Raporcie.

### **Badania i rozwój**

Grupa nie posiada odrębnego działu zajmującego się badaniem i rozwojem, jednak takie działania są rozproszone w całej organizacji. Uważamy, że działalność badawczo-rozwojowa jest ważnym narzędziem skutecznego konkurowania i przeznaczamy na takie działania określone środki. Aby zapewnić jakość naszej sieci i oferować naszym klientom najnowszą technologię mobilną oraz innowacyjne usługi i produkty, regularnie testujemy i instalujemy nowe urządzenia, systemy i produkty, które uważamy za przydatne i opłacalne, a także modyfikujemy istniejący sprzęt i systemy oraz regularnie testujemy jakość sieci. Stworzyliśmy dedykowany zespół ("UX"), który koncentruje swoje działania na projektowaniu produktów / usług, które są najbardziej użyteczne i wydajne dla naszych klientów. UX odpowiada między innymi za badania i poprawę satysfakcji klientów wynikającą z korzystania z innowacyjnych produktów / usług poprzez poprawę użyteczności oraz dostępności.

### **Informacje niefinansowe**

Informacje niefinansowe, takie jak ochrona środowiska, sprawy społeczne, prawa człowieka i walka z korupcją, przedstawiono w części poświęconej odpowiedzialności korporacyjnej – sekcja 12 niniejszego Raportu.

### **Perspektywy dla Grupy**

Perspektywy dla Grupy na 2019 r., które obejmują strategię Play na lata 2019-2022 oraz oczekiwania na rok 2019 r. i okresy przyszłe zostały opisane w sekcji 9 niniejszego Raportu.

### **Wydarzenia po dacie bilansowej**

W dniu 8 stycznia 2019 r. Grupa zawarła drugą umowę zmieniającą do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Główne zmiany zostały opisane w Sprawozdaniu Finansowym w nocie 27.1.1.

W dniu 26 lutego 2019 r. Grupa dokonała dobrowolnej przedpłaty raty kapitału Transzy A kredytu w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych oryginalnie zapadającej w dniu 29 marca 2019 r., w kwocie 173 404 tys. zł plus naliczone odsetki.

Grupa nie zidentyfikowała żadnych innych zdarzeń po okresie sprawozdawczym, które powinny być ujawnione w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Luksemburg, 4 marca 2019 r.

---

Ioannis Karagiannis

Director

---

Bruce McInroy

Director

## **8. KOMENTARZ ZARZĄDU ORAZ ANALIZA SYTUACJI FINANSOWEJ I WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2018 R.**

Poniższe omówienie i analiza naszej kondycji finansowej oraz wyników działalności opierają się na skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej, skonsolidowanym sprawozdaniu z całkowitych dochodów oraz skonsolidowanym sprawozdaniu z przepływów pieniężnych za i na koniec okresów trzech miesięcy oraz pełnego roku finansowego kończącego się 31 grudnia, 2018 oraz 31 grudnia 2017, sporządzonych na podstawie informacji ze Sprawozdania Finansowego, zamieszczonego w innej części niniejszego Raportu, jak również innych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za okresy poprzednie, opublikowanych w okresach ubiegłych. Patrz rozdział "Prezentacja informacji finansowych" w Raporcie. Niniejszy rozdział należy czytać razem ze wspomnianymi powyżej skonsolidowanymi sprawozdaniami finansowymi wraz z notami objaśniającymi, oraz informacjami finansowymi zamieszczonymi w innych częściach niniejszego Raportu. Podsumowanie istotnych szacunków, założeń i zasad rachunkowości, zastosowanych we wspomnianych skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych, znajduje się w Sprawozdaniu Finansowym – patrz Nota 2.5 w Sprawozdaniu Finansowym, ujętym w innym miejscu tego Raportu. Jeżeli nie stwierdzono inaczej, to wyrażenia „my”, „nas”, „nasze” użyte w niniejszym Komentarzu Zarządu i analizie sytuacji finansowej i wyników działalności odnoszą się do Grupy.

Prezentowane sprawozdania finansowe zostały sporządzone zgodnie z MSSF, które różnią się w pewnych istotnych aspektach od amerykańskich standardów rachunkowości. Inwestorzy powinni konsultować się z własnymi profesjonalnymi doradcami w celu zrozumienia różnic między amerykańskimi standardami rachunkowości a MSSF oraz ich wpływu na sprawozdania finansowe i informacje w nich zawarte. Podejmując decyzję inwestycyjną, inwestor powinien skorzystać z wyników własnej analizy informacji finansowych zawartych w Prospekcie Emisyjnym oraz w niniejszym Raporcie.

Niektóre informacje o charakterze finansowym i operacyjnym przedstawione w tabelach tego rozdziału zostały zaokrąglone do jednego miejsca po przecinku. W związku z tym informacje zawarte w tym rozdziale i w całym Raporcie mogą różnić się w drobnych szczegółach od informacji we wspomnianych tabelach z powodu zaokrągleń.

Poniższy komentarz zawiera również stwierdzenia dotyczące przyszłości. Nasze rzeczywiste wyniki mogą się istotnie różnić od oczekiwanych wyników omawianych w tych stwierdzeniach. Czynniki, które mogą wpłynąć lub przyczynić się do powstania takich różnic obejmują m.in. czynniki omówione poniżej i w innych miejscach niniejszego Raportu, zwłaszcza w części „Stwierdzenia dotyczące przyszłości”. Definicje i sposoby obliczania naszych KPI podane są w rozdziale „Definicje”.

### **Informacje ogólne**

Play jest ukierunkowanym na konsumenta operatorem sieci telefonii komórkowej (mobile network operator "MNO") w Polsce, dostarczającym także oferty telewizyjne i wideo na żądanie („VoD”). Świadczymy usługi ponad 15 milionom klientów, co potwierdza nasze #1 miejsce wśród operatorów telefonii komórkowej w Polsce. W czwartym kwartale 2018 r., pozyskaliśmy 95 tys. klientów, co pozwoliło zamknąć rok 2018 ze wzrostem bazy abonentów o 436 tys. kontraktów. Równie skuteczni jesteśmy w zapewnianiu naszym klientom wysokiej jakości obsługi, co pokazuje miesięczny wskaźnik odłączeń klientów (churn rate) za 2018 rok na poziomie jedynie 0,8%. W roku 2018 uzyskaliśmy całkowite przychody w wysokości 6 839,1 mln zł, co oznaczało wzrost o 2,5% w porównaniu do roku poprzedniego, podczas gdy wartość skorygowanej EBITDA w roku 2018, wyniosła 2 159,4 mln zł i była niższa o 6,0% niż w roku poprzednim ze względu na wzrost kosztów roamingu krajowego i wpływu regulacji RLAH (Roam Like At Home).

Świadczymy usługi mobilne w zakresie telefonii głosowej, komunikacji tekstowej, telewizji i streamingu wideo oraz transmisji danych dla klientów indywidualnych (w szczególności małym abonentom biur/biur domowych – small office/home office - "SOHO") i małym/średnim przedsiębiorstwom (small/medium enterprises "SME") na podstawie umowy abonamentowej lub przedpłaconej karty SIM. Zapewniamy naszym klientom ofertę telewizyjną, która zawiera szeroką gamę kanałów (m.in.: sport, styl życia, nowości, muzyka, historia i niektóre kanały dla dzieci). Nasza uwaga skupia się przede wszystkim na klientach kontraktowych, którzy generują znacznie wyższe przychody ARPU i mają niższy poziom rezygnacji niż w przypadku klientów usług przedpłaconych. Na dzień 31 grudnia 2018, klienci kontraktowi stanowili 65,7% naszej bazy zarejestrowanych klientów (wartość tego wskaźnika dobrze odzwierciedla sytuację na polskim rynku telekomunikacyjnym) oraz 78,9% przychodów ze sprzedaży usług detalicznych za 2018 rok.

W naszej działalności wykorzystujemy jedną markę i jedną platformę komunikacyjną - "PLAY". Marka ta jest dobrze rozpoznawalna na polskim rynku i postrzegana jako atrakcyjna przez odbiorców. Według badania Smartscope z czwartego kwartału 2018, mieliśmy prawdopodobnie najwyższe, spośród czterech największych operatorów w Polsce, notowanie pod

względem tzw. Indeksu rekomendacji klientów netto (net promoter score – odsetek klientów gotowych polecić swego dotychczasowego operatora innej osobie). Według badania przeprowadzonego przez agencję zewnętrzną w czwartym kwartale 2018 r., indeks rekomendacji klientów netto dla „PLAY” wyniósł 22 (wzrost w porównaniu do trzeciego kwartału 2018 i czwartego kwartału 2017, kiedy to wynosił odpowiednio 18 i 20).

Produkty i usługi oferowane są klientom głównie za pośrednictwem naszej ogólnokrajowej sieci dystrybucji 799 salonów firmowych „PLAY”, z których znaczna liczba usytuowana jest w najlepszych lokalizacjach w Polsce. Mamy znaczącą kontrolę nad naszą siecią, co pozwala nam kształtować jednolity wizerunek marki, a tym samym promować jej rozpoznawalność oraz zapewnić według nas najlepsze w naszej kategorii doświadczenie dla klienta detalicznego, w sposób efektywny kosztowo. Optymalizujemy liczbę punktów sprzedaży o najmniej dochodowe, jednocześnie skupiając się na najbardziej dochodowych lokalizacjach.

Pozytywny wpływ na nasz rozwój ma krajowe otoczenie regulacyjne, dynamika branży, a także nasza rozległa, nowoczesna i wydajna sieć telekomunikacyjna 2G/3G/4G LTE i 4G LTE Ultra w Polsce, za pośrednictwem której oferujemy usługi głosowe, tekstowe, wideo i transmisji danych. Na dzień 31 grudnia 2018, w ramach naszej własnej sieci oferowaliśmy zasięg dla 97,9% mieszkańców Polski, a dzięki długoterminowym umowom roamingu krajowego z pozostałymi trzema największymi operatorami komórkowymi ogólny zasięg zwiększyliśmy do 99% mieszkańców. W listopadzie 2013 r. byliśmy drugim dużym operatorem sieci komórkowej w Polsce, który wprowadził sieć 4G LTE. Natomiast na dzień 31 grudnia 2018 zasięg naszej sieci 4G LTE docierał do 96,7% a 4G LTE Ultra do 85,8% mieszkańców Polski (w porównaniu do 93,4% 4G LTE i 80,7% 4G LTE Ultra w 2017 roku).

### **Główne czynniki wpływające na wyniki działalności i istotne trendy rynkowe**

Naszym zdaniem, na wyniki działalności Grupy w rozważanym okresie wpływ miały następujące czynniki i trendy, które – według naszych oczekiwań – w przyszłości nadal będą istotnymi czynnikami kształtującymi wyniki naszej działalności.

#### ***Ogólne otoczenie regulacyjne***

Polski rynek komunikacyjny podlega rozległym regulacjom, zarówno na poziomie krajowym, jak i europejskim. Istnieje wiele przepisów prawnych mających wpływ na naszą działalność. Na przykład, niektóre umowy podlegają obowiązkowi weryfikacji, a pewne aspekty planów taryfowych są narzucone lub regulowane przez władze. Wszystkie te regulacje mają wpływ na wyniki naszej działalności.

Jako że Polska jest państwem członkowskim Unii Europejskiej, musimy spełniać wymagania określonych dyrektyw UE wdrożonych do prawa polskiego i dotyczących maksymalnych stawek za usługi roamingu międzynarodowego, bądź też maksymalnego okresu obowiązywania umowy w oferowanych klientom planach taryfowych. W analizowanych okresach stawki te podlegały corocznej obniżce. W odniesieniu do umów UE ustaliła okres 24 miesiące jako maksymalny czas, na który operator komórkowy może wiązać się z klientem kontraktowym w ramach jednej umowy.

Poza przepisami europejskimi, podlegamy również regulacjom krajowym dotyczącym zastosowania Maksymalnych Stawek Taryfowych (Maximum Tariff Rates, MTRs) pomiędzy operatorami na rynku hurtowym. Urzędy nadzoru mają prawo ustalić Maksymalne Stawki Taryfowe, pod warunkiem dokonania notyfikacji do Komisji Europejskiej. Maksymalne Stawki Taryfowe nie uległy obniżeniu od 1 lipca 2013 r. i pozostają na poziomie 0,0429 PLN/min. Stawka ta obowiązuje wszystkich operatorów sieci komórkowych w Polsce.

Ponadto, od 15 czerwca 2017 r., musimy spełniać nowe wymagania wynikające z rozporządzenia UE, ustalającego stawki usług roamingowych na poziomie cen krajowych. Rozporządzenie „Roaming po cenie krajowej” („Roam Like At Home”, RLAH) znosi opłaty roamingowe wewnątrz UE i wpływa na europejski sektor telekomunikacyjny w następujący sposób: 1) obniża przychody z tytułu roamingu międzynarodowego; oraz 2) zwiększa koszty z tytułu roamingu międzynarodowego (w związku z ruchem międzynarodowym i stawkami hurtowymi). Szczegółowy opis „Roamingu po cenie krajowej” znajduje się w rozdziale 5 niniejszego Raportu.

#### ***Wpływ zmian kursów walutowych***

Grupa dokonuje znaczących zakupów oraz ponosi koszty (w tym historycznie płaciła odsetki od instrumentów dłużnych przed refinansowaniem i restrukturyzacją zadłużenia) w walutach obcych, przede wszystkim w EUR. W efekcie zmiany kursów walutowych mają wpływ na wyniki naszej działalności.

W przeszłości kurs euro do złotego charakteryzował się zmiennością. W tabeli poniżej przedstawiono średni kurs wymiany euro/złoty publikowany przez NBP w analizowanych okresach, wyrażony jako wartość 1 euro w złotych:

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
<b>Kursy walutowe</b>		
PLN/EUR (na koniec okresu) <sup>(1)</sup> .....	4,3000	4,1709
PLN/EUR (średnia w okresie) <sup>(2)</sup> .....	4,2623	4,2576

(1) Kurs wymiany na koniec okresu opublikowany przez NBP, wyrażony w złotych za 1 euro.

(2) Średni kurs wymiany na koniec okresu opublikowany przez NBP, wyrażony w złotych za 1 euro.

Nasze najważniejsze wydatki w euro wynikają z:

- umów z dostawcami towarów (przede wszystkim telefonów);
- umów z dostawcami urządzeń i oprogramowania na potrzeby sieci telefonii komórkowej;
- opłaty za usługi roamingu międzynarodowego;
- opłaty z tytułu umów o międzynarodowych rozliczeniach międzyoperatorskich;
- część opłat za dzierżawę nieruchomości, na których zainstalowane są urządzenia naszej sieci telekomunikacyjnej;
- umów najmu biur i niektórych umów najmu lokali handlowych;

Więcej szczegółów podano w nocie 3.3 do Sprawozdania Finansowego.

### **Rynek i konkurencja**

W analizowanych okresach konkurowaliśmy z trzema pozostałymi dużymi operatorami sieci komórkowych, Orange, T-Mobile i Plus, którzy na 31 grudnia 2018 r. razem z Play posiadali łącznie około 98% udziału w rynku pod względem liczby zarejestrowanych klientów. Na 31 grudnia 2018 liczba zarejestrowanych klientów sieci „Play” wyniosła ponad 15 mln.

Uważamy, że polski rynek mobilnych usług telekomunikacyjnych jest mniej więcej zrównoważony pod względem udziałów rynkowych czterech największych operatorów komórkowych; ponadto, dość podobny sposób prowadzenia działalności sprzyja zapewnieniu pozytywnego otoczenia dla współistnienia tych czterech największych sieci (Plus, Orange, T-Mobile i Play). Dzięki wzrostowi całego rynku oraz udanej realizacji naszej strategii kontrolowanego wzrostu, która nie koncentrowała się na żadnym konkretnym konkurencie, udało nam się zwiększyć bazę klientów poprzez wzrost udziału rynkowego kosztem (mniej więcej po równo) każdego z naszych konkurentów. Z drugiej strony, trzech największych konkurentów zabezpieczało swoje wyniki finansowe poprzez ochronę poziomu ARPU, a nie maksymalizację udziału w rynku, co mogłoby prowadzić do niestabilności cen. Wierzymy, że nasze przychody i rentowność będą wspomagane przez działania zorientowane na wartość oraz jakość bazy klientów, polegające na pozyskaniu większej liczby klientów kontraktowych, sprzedaż usług telewizyjnej, VOD i platformy muzycznej, zwiększanie zasięgu sieci 4G LTE, w tym szerokopasmowego internetu mobilnego 4G LTE ULTRA, oraz aktywne zarządzanie kosztami pozyskiwania, obsługi i utrzymania klientów, w tym subsydiami i prowizjami. Jednak może dojść do sytuacji, w której w odpowiedzi na politykę cenową naszych konkurentów będziemy zmuszeni obniżyć ceny wybranych pakietów i usług, co może mieć negatywny wpływ na nasze przyszłe przychody i rentowność.

Jednocześnie jesteśmy zdania, że wejście nowego operatora na polski rynek telekomunikacyjny byłoby trudnym wyzwaniem. Wynika to z wysokich kosztów wejścia na polski rynek łączności komórkowej w sposób umożliwiający skuteczne konkurowanie, gdyż każdy nowy podmiot musiałby uzyskać duży zakres częstotliwości radiowych (które obecnie są bardzo ograniczone) oraz dostęp do infrastruktury sieciowej, którą musiałby albo zbudować samodzielnie, albo wynegocjować dostęp do infrastruktury już istniejącej. Kolejnym utrudnieniem byłoby uzyskanie dostępu do sieci dystrybucyjnej, która obecnie zdominowana jest przez istniejące porozumienia operatorów z większością dealerów, oparte na zasadzie wyłączności. Ponadto, niskie marże detaliczne sprawiają, że operatorzy wirtualni (Mobile Virtual Network Operators, MVNO) nie stanowią istotnej grupy na polskim rynku telekomunikacyjnym. Na dzień 31 grudnia 2018 r., czterech największych operatorów sieci komórkowych (Play, Orange, Plus i T-Mobile) posiadało łącznie około 98% udziału w rynku mierzonego liczbą abonentów,

podczas gdy udział MVNO i innych operatorów wynosił około 2%. Dodatkowo na polskim rynku nie odniosły dużego sukcesu usługi pakietowe (bundling) ze względu na niskie ceny usług komórkowych, niewystarczająco rozwiniętą infrastrukturę telefonii stacjonarnej oraz rozdrobniony rynek dostawców szerokopasmowego internetu stacjonarnego i telewizji kablowej.

### **Inwestycje w sieć Play**

Inwestycje w sieć są ważnym elementem naszej strategii. Grupa podjęła decyzję, aby w nadchodzących latach, poprzez rozbudowę własnej sieci ogólnokrajowej ograniczać stopień, w jakim opieramy się na roamingu krajowym. Obecnie realizujemy strategię rozbudowy naszej własnej sieci ogólnokrajowej, którego celem jest dotarcie do obszarów wiejskich, które obecnie obsługujemy za pośrednictwem umów roamingu krajowego. Uważamy, że nasza istniejąca sieć (z uwzględnieniem roamingu krajowego) obecnie bardziej niż wystarczająco zaspokaja potrzeby naszych klientów. Niemniej rozpoczęliśmy realizację strategii dalszej rozbudowy naszej własnej sieci ogólnokrajowej. Celem tej strategii jest dotarcie z nową infrastrukturą do obszarów obecnie obsługiwanych za pośrednictwem umów roamingu krajowego.

Nasza strategia rozbudowy sieci ogólnokrajowej uzupełniona jest umowami o roamingu krajowym/współdzieleniu sieci. Na dzień 31 grudnia 2018 r., nasza własna sieć zapewniała zasięg obejmujący 97,9% ludności Polski. Zapewniamy też zasięg sieci 2G/3G/4G LTE na podstawie długoterminowych umów o roamingu krajowym/współdzieleniu sieci, wynegocjowanych z pozostałymi najważniejszymi operatorami sieci komórkowych w Polsce (Plus, Orange i T-Mobile), dzięki którym nasza sieć jest dostępna dla 99% mieszkańców i daje naszym klientom największy zasięg sieci, wynikający z dostępu do wszystkich czterech największych sieci komórkowych w Polsce. Dzięki temu możemy korzystać z trzech pozostałych dostępnych sieci, podczas gdy rozszerzamy naszą własną. W czwartym kwartale 2018 r. w ramach kontynuacji ogólnokrajowej rozbudowy własnej infrastruktury wybudowaliśmy 563 stacji bazowych, zaś w całym 2018 roku zostało wybudowanych 1316 nowych punktów sieci, co daje w sumie 7003 własnych stacji bazowych.

W czerwcu 2013 r. uzyskaliśmy neutralną technologicznie licencję na częstotliwość 1800 MHz, co umożliwiło nam budowę naszej sieci 4G LTE wykorzystującej tę częstotliwość. Uważamy, iż w perspektywie średnioterminowej będziemy posiadać wystarczającą zdolność do obsługi przewidywanej bazy klientów. Ponadto, zmniejszony poziom nakładów inwestycyjnych potrzebnych do dalszego unowocześniania sieci i do budowy nowych elementów po zakończeniu bieżących projektów inwestycyjnych sprzyjać będzie wzrostowi naszych wolnych przepływów pieniężnych w tej samej perspektywie czasowej. Niemniej uzyskanie wszelkich nowych rezerwacji częstotliwości może wymagać znaczących wydatków kapitałowych oraz dodatkowych inwestycji w naszych sieciach.

W drugim kwartale 2018 r., Grupa otrzymała regionalnie (na terenie województwa mazowieckiego) rezerwację częstotliwości 3700 MHz na okres od 1 lipca 2018 do 31 grudnia 2020 za łączną kwotę 8,5 mln zł. Pasma 3700 MHz będzie wykorzystywane w celu: (i) maksymalizacji dostępnej objętości i funkcjonalności sieci szerokopasmowej (Mobile Broad Band, MBB) z wykorzystaniem technologii 4G; oraz (ii) maksymalizacji przyszłej pojemności pasma dla technologii 5G. Ponadto, ewentualny ponowny przydział tych pasm po ich zwolnieniu powinien zapewnić ochronę obecnego portfela częstotliwości.

Posiadamy ogólnokrajowe rezerwy na świadczenie usług komórkowych w Polsce z wykorzystaniem następujących częstotliwości:

- 800 MHz dla 2 × 5 MHz (decyzja wydana 25 stycznia 2016 r. i zmieniona 23 czerwca 2016 r.), która wygasa 23 czerwca 2031 r. i która kosztowała Grupę 1 496 mln PLN
- 900 MHz dla 2 × 5 MHz (decyzja wydana 9 grudnia 2008 r.), która wygasa on 31 grudnia 2023 r. i która kosztowała Grupę 217 mln zł
- 1800 MHz dla 2 × 15 MHz (decyzje wydane 14 czerwca 2013 r.), która wygasa 31 grudnia 2027 r. i która kosztowała Grupę 498 mln zł
- 2100 MHz dla 2 × 14,8 MHz i 1 × 5 MHz (decyzja wydana po raz pierwszy 23 sierpnia 2005 r., następnie wydana ponownie 16 listopada 2007 r.; weszła w życie z chwilą doręczenia), która wygasa 31 grudnia 2022 r. i która kosztowała Grupę 345 mln zł
- 2600 MHz dla 2 × 20 MHz (decyzje wydane 25 stycznia, 2016 r.) , która wygasa 25 stycznia 2031 r. i która kosztowała Grupę 222 mln zł
- 3700 MHz dla 28 MHz TDD (time division duplex) pasmo ciągłe (decyzja wydana 16 sierpnia 2017), która wygasa 29 grudnia 2019 i która kosztowała grupę 81 mln zł.

W naszej opinii, posiadany przez nas obecnie zakres pasma jest ekwiwalentny względem naszych konkurentów i do końca 2019 r. nie są planowane żadne odnowienia.

### ***Jakość bazy klientów***

Na naszą działalność wpływa jakość bazy naszych klientów. Koncentrujemy się na zwiększaniu liczby klientów kontraktowych, którzy zapewniają ARPU wyższe niż klienci usług przedpłaconych (pre-paid), a także bezpieczeństwo przychodów w związku zawarciem umowy na czas określony. Wydatki związane z klientami kontraktowymi są znaczne i w analizowanych okresach stanowią istotną część naszych kosztów. Biorąc pod uwagę, że zasadą naszego wzrostu jest poprawa struktury klientów, dążymy do sytuacji, w której w strukturze naszych klientów rosnąć będzie udział nowych umów kontraktowych bez telefonu, umów utrzymaniowych oraz migracji (w porównaniu do nowych umów kontraktowych, w których oferujemy zarówno telefon, jak i usługę telekomunikacyjną) co, pomimo że zwiększa koszty utrzymania klientów, to z drugiej strony skutkuje niższym wskaźnikiem kosztów pozyskania klientów do przychodów ogółem, co z kolei powinno mieć pozytywny wpływ na naszą marżę.

### ***Kluczowe Wskaźniki Efektywności***

Oceniając naszą działalność korzystamy z następujących Kluczowych Wskaźników Efektywności (Key Performance Indicators, „KPI”). Zasadniczym czynnikiem wpływającym na nasze przychody jest liczba raportowanych nowych i utrzymanych klientów oraz struktura bazy klientów w ujęciu rozróżniającym klientów usługi przedpłaconej oraz klientów kontraktowych.

Definicje i sposoby obliczania naszych KPI podane są w rozdziale "Terminy branżowe, rynkowe i abonenckie używane przez grupę".

Stosowane przez nas KPI wywodzą się z szacunków zarządczych i jako takie nie stanowią części sprawozdań finansowych Grupy ani też jej zapisów rachunkowych. Nie podlegają one rewizji biegłego rewidenta ani innych niezależnych audytorów, konsultantów lub ekspertów.

Sposób, w jaki wykorzystujemy i obliczamy nasze KPI może nie być porównywalny z wykorzystaniem lub obliczaniem podobnie nazwanych miar raportowanych przez inne przedsiębiorstwa w naszej branży, agencje badawcze lub z prezentowanymi w raportach rynkowych. Przy obliczaniu podobnych wskaźników, inne firmy, agencje badawcze lub analitycy rynkowi mogą uwzględniać inne pozycje lub czynniki i stosować pewne szacunki i założenia, których my nie stosujemy do tych wyliczeń. W efekcie, wyliczenia podobnych wskaźników prowadzone przez inne podmioty mogą znacznie różnić się od naszych wyliczeń oraz od wyliczenia naszych wskaźników KPI przy użyciu innych metod. KPI nie są wielkościami księgowymi, niemniej uważamy, że każda z tych miar oferuje przydatne informacje o atrakcyjności naszych usług oraz o wzorcach korzystania z nich, a także o kosztach pozyskiwania i utrzymywania klientów. Żaden z KPI nie powinien być rozpatrywany osobno albo jako alternatywny wskaźnik wyników działalności wg MSSF.

### ***Baza klientów zarejestrowanych i klientów aktywnych***

Liczbę naszych klientów raportujemy w oparciu o liczbę kart SIM zarejestrowanych w naszej sieci w ostatnim dniu danego okresu sprawozdawczego.

Poniższa tabela przedstawia naszą bazę klientów w podziale na klientów kontraktowych i klientów usług przedpłaconych (pre-paid):

	<b>Okres roczny zakończony</b>		<b>Zmiana</b>
	<b>31 grudnia 2017</b>	<b>31 grudnia 2018</b>	
<b>Zarejestrowani klienci (w tys.)</b>	<b>15 015,6</b>	<b>15 219,7</b>	<b>(1,3%)</b>
Klienci kontraktowi	9 866,2	9 430,4	4,6%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	5 149,4	5 789,3	(11,1%)
<b>Aktywni klienci (w tys.)</b>	<b>12 653,5</b>	<b>12 394,1</b>	<b>2,1%</b>
Klienci kontraktowi	8 985,4	8 628,4	4,1%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	3 668,1	3 765,8	(2,6%)

Na dzień 31 grudnia 2018 r., całkowita wielkość naszej bazy zarejestrowanych klientów wynosiła ponad 15 mln, z czego 65,7% stanowili klienci kontraktowi. W ostatnich latach udało nam się zwiększyć liczbę klientów dzięki konsekwentnym działaniom ukierunkowanym na pozycjonowanie według zasady dobrej jakości za wydane pieniądze, na skuteczne promowanie naszej marki oraz na utrzymanie – naszym zdaniem – najlepszej w naszej kategorii sieci dystrybucji.

Nasza baza klientów kontraktowych wzrosła z 9,4 mln na dzień 31 grudnia 2017 r. do 9,9 mln na dzień 31 grudnia 2018 r. Zwiększyło to udział klientów kontraktowych w naszej całkowitej bazie zarejestrowanych klientów z 62,0% na 31 grudnia 2017 r. do 65,7% na dzień 31 grudnia 2018 r.

W grudniu 2018 r. łączna liczba naszych aktywnych klientów wynosiła około 12,7 mln, z czego 71% stanowili klienci kontraktowi. Oznacza to wzrost aktywnych klientów kontraktowych z poziomu 8,6 mln na dzień 31 grudnia 2017 r. do poziomu 9 mln na dzień 31 grudnia 2018 r. Zmiana ta jest zgodna z naszą strategią, polegającą na zwiększaniu liczby klientów kontraktowych, którzy w porównaniu z klientami usług przedpłaconych (pre-paid) generują wyższe średnie przychody ARPU i zapewniają większe bezpieczeństwo przychodów dzięki umowom zawierany na czas określony.

Liczba klientów przedpłaconych spadła o 11,1%, z poziomu 5,8 mln na 31 grudnia 2017, do 5,1 mln na 31 grudnia 2018. Trend dla aktywnych klientów przedpłaconych był również negatywny ze spadkiem z 3,8 mln w 31 grudnia 2017 do 3,7 mln na 31 grudnia 2018. Zmiana wynika z naszego silnego skupienia się na grupie klientów kontraktowych i migracjach z bazy przedpłaconej do kontraktowej.

#### *Nowe umowy netto i rezygnacje*

Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 r., liczba nowych kontraktowych umów netto wyniosła 95 tysięcy, czyli o 58,2% mniej niż w analogicznym okresie 2017 r (rok, w którym zaczęła obowiązywać rejestracja kart przedpłaconych).

W okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 r. nadal pozyskiwaliśmy nowych klientów. Uważamy, że wzrost netto liczby nowych klientów kontraktowych o 95 tysięcy należy przypisać „rodzinnym” planom taryfowym („Rodzina”, „pokolenia”) oraz ofercie „duet”, które pozwalają grupom dwóch lub więcej osób skorzystać ze zniżek na telefony komórkowe, usługę transmisji danych lub z innych benefitów. Od momentu ich wprowadzenia, oferty te cieszą się dużą popularnością.

Ponadto, w wyniku ustawy o operacjach antyterrorystycznych, która została wdrożona na początku 2017, doświadczyliśmy przesunięcia nowych umów netto z usług przedpłaconych na kontrakty. W rezultacie na koniec czwartego kwartału 2018, liczba nowych klientów usług przedpłaconych netto była ujemna i wyniosła minus 102 tys., w porównaniu z dodatnimi 104 tys. w czwartym kwartale 2017 roku, natomiast dla pełnego roku 2018 wskaźnik ten wyniósł minus 640 tys., w porównaniu do minus 259 tys. w 2017.



Poniższa tabela przedstawia rozwój naszej bazy klientów kontraktowych i klientów usług przedpłaconych:

	Okres roczny zakończony			Okres 3 m-cy zakończony		
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	Zmiana	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	Zmiana
<b>Nowe umowy netto (w tys.)</b>	<b>(204,1)</b>	<b>805,2</b>	<b>n.d.</b>	<b>(7,5)</b>	<b>330,8</b>	<b>n.d.</b>
Klienci kontraktowi	435,8	1 064,0	(59,0%)	94,8	226,9	(58,2%)
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	(639,9)	(258,8)	147,3%	(102,4)	103,8	n.d.
<b>Wskaźnik odłączeń (%)<sup>(1)</sup></b>	<b>2,1%</b>	<b>2,1%</b>	<b>0,05 pp</b>	<b>1,9%</b>	<b>1,6%</b>	<b>0,34 pp</b>
Klienci kontraktowi	0,8%	0,7%	0,05 pp	0,8%	0,8%	(0,07) pp
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	4,6%	4,3%	(0,34 pp)	4,2%	2,9%	1,30 pp

(1) Wartość wskaźnika odłączeń przedstawiamy w ujęciu średnim miesięcznym (średnia z kwartału)

Na koniec okresu zakończonego 31 grudnia 2018 r., średnia miesięczna wartość wskaźnika odłączeń dla klientów kontraktowych utrzymała się na stabilnym poziomie 0,8%, w porównaniu do roku 2017. W związku z charakterystyką usług przedpłaconych (pre-paid) oraz jednorazowym wymogiem rejestracji tych klientów, wskaźniki odłączeń podlegają dużej zmienności. Dlatego też uważamy, że miara ta ma znacznie mniejsze znaczenie w ocenie naszych wyników.

#### *Średnioważony ARPU i ARPU dla klientów kontraktowych/klientów usług przedpłaconych*

ARPU jest szeroko stosowany jako miara efektywności przez innych operatorów sieci telefonii komórkowej i dlatego przyjęliśmy ARPU jako jeden z najważniejszych wskaźników efektywności. Większość przychodów na polskim rynku telefonii komórkowej jest generowana przez klientów kontraktowych. ARPU jest przede wszystkim napędzany przez poziom zadeklarowanych opłat za plan taryfowy, podczas gdy stawka za minutę (w odniesieniu do ofert głosowych), SMS/MMS lub MB i staje się wtórnym kreatorem przychodów. Wszystkie wymienione wyżej czynniki są głównie napędzane konkurencją na rynku telekomunikacyjnym. ARPU zależy dodatkowo od wolumenu połączeń otrzymanych przez naszych abonentów od abonentów innych sieci, zarówno krajowych jak i międzynarodowych.

W trzymiesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2018, nasz ARPU wynosił 32,4 PLN, i był o 0,6% wyższy w porównaniu do 2017 r. ARPU dla klientów kontraktowych za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018, wyniósł 37,9 zł, co stanowiło spadek o 0,7% w porównaniu do tego samego okresu w 2017; z kolei ARPU z tytułu usługi przedpłaconej (pre-paid) wyniósł 20,0 zł, co stanowiło wzrost o 4,7% w porównaniu do tego samego okresu w 2017 r. Średnioważony ARPU wzrósł w ujęciu rok do roku. Wzrost ARPU z tytułu usług przedpłaconych wynikał z dużego wzrostu wykorzystania danych, a także zwiększonej ilości ruchu przychodzącego od innych klientów MNOs. Niewielki spadek wartości ARPU dla klientów kontraktowych był skutkiem (i) rozporządzenia wprowadzającego stawki krajowe dla roamingu międzynarodowego; oraz (ii) rosnącej liczby klientów korzystających z oferty rodzinnej, duet i „Pokolenia”, które zostały wprowadzone – odpowiednio – w drugim kwartale 2014 r., drugim kwartale 2016 r i trzecim kwartale 2018 r. Sprzedaż tych pakietów zwiększyła liczbę klientów, jednakże taryfy te sprzedawane były z rabatem za pakiet.

Wartości ARPU w analizowanych okresach przedstawia tabela poniżej:

	Okres roczny zakończony			Okres 3 m-cy zakończony		
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	Zmiana	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	Zmiana
<b>ARPU (PLN)<sup>(1)</sup></b>	<b>32,3</b>	<b>32,0</b>	<b>1,0%</b>	<b>32,4</b>	<b>32,3</b>	<b>0,6%</b>
Klienci kontraktowi	37,6	38,4	(1,9%)	37,5	38,1	(1,6%)
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	19,4	18,2	6,7%	20,0	19,1	4,7%

(1) Wartość ARPU na aktywnego klienta przedstawiamy w ujęciu średnim miesięcznym

Tabela poniżej przedstawia porównanie ARPU dla Play za historyczne okresy

w PLN	2016				2017				2018			
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.
<b>ARPU</b>	<b>30.5</b>	<b>31.0</b>	<b>31.8</b>	<b>32.2</b>	<b>31.0</b>	<b>32.3</b>	<b>32.3</b>	<b>32.3</b>	<b>31.8</b>	<b>32.4</b>	<b>32.4</b>	<b>32.4</b>
- Klienci kontraktowi	39.0	39.0	39.0	39.4	38.2	38.5	38.6	38.1	37.5	37.7	37.9	37.5
- Klienci usług przedpłaconych	16.4	17.1	18.1	17.8	16.3	18.7	18.7	19.1	18.5	19.8	19.4	20.0

#### Transmisja danych

W okresie 3 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2017 r., miesięczne wykorzystanie danych na 1 klienta wzrosło z 4 939,8 MB do 6 069,9 MB w okresie 3 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 r., co oznacza wzrost o 22,9%. Wzrost ten zaobserwowano zarówno dla klientów usługi przedpłaconej, jak i klientów kontraktowych. Jest on wynikiem bardziej powszechnego wykorzystania smartfonów z technologią 4G LTE oraz innych urządzeń.

Tabela poniżej przedstawia analizę wykorzystania usługi transmisji danych:

	Okres roczny zakończony			Okres 3 m-cy zakończony		
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	Zmiana	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	Zmiana
<b>Mobilna transmisja danych na klienta (MB)<sup>(1)</sup></b>	<b>5 532,4</b>	<b>4 240,7</b>	<b>30,5%</b>	<b>6 069,9</b>	<b>4 939,8,0</b>	<b>22,9%</b>
Klienci kontraktowi	6 372,6	5 013,9	27,1%	6 941,3	5 824,1	19,2%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	2 938,6	2 188,7	34,3%	3 347,7	2 473,9	35,3%

(1) Wykorzystanie danych na 1 aktywnego klienta prezentujemy w ujęciu średnim miesięcznym.

#### Jednostkowy gotówkowy koszt SAC (pozyskania klienta) i jednostkowy gotówkowy koszt SRC (utrzymania klienta)

Dane na temat jednostkowego gotówkowego kosztu SAC i jednostkowego gotówkowego kosztu SRC przedstawiamy jako miarę na potrzeby analizy operacyjnej procesu pozyskiwania i utrzymywania klientów. Jest to najbardziej interesujący wskaźnik wyników w porównaniu z jednostkowym kosztem SAC i jednostkowym kosztem SRC obliczanymi przed przyjęciem Standardu MSSF 15 (i zniekształconymi przez wpływ sprzedaży ratalnej) lub w porównaniu z jednostkowym kosztem SAC i

jednostkowym kosztem SRC obliczanymi z użyciem danych po przyjęciu standardu MSSF 15, które to wskaźniki nie uwzględniały w jasny sposób poziomu dopłat, prowizji od sprzedaży/przedłużenia umowy bądź innych kosztów działań Grupy związanych z pozyskiwaniem nowych i utrzymaniem istniejących klientów. Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 r. nasz jednostkowy koszt SAC dla klienta kontraktowego wynosił 456,8 zł, co stanowiło wzrost o 21,0% w porównaniu z okresem 3 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2017 r. Wzrost ten wynika głównie z mniejszej liczby pozyskanych klientów, co zwiększa średni stały koszt sprzedaży na klienta. Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 r. nasz jednostkowy gotówkowy koszt SAC prepaid wynosił 6,7 zł, co stanowi wzrost o 9,4% w stosunku do porównywalnego okresu w 2017 r. Wynika to opłat związanych z rejestracją kart przedpłaconych (pre-paid), podczas gdy w przeszłości nie było takich płatności.

Tabela poniżej przedstawia wartości jednostkowego kosztu SAC w rozbiciu na klientów kontraktowych i klientów usług przedpłaconych (pre-paid), oraz jednostkowy koszt SRC:

	Okres roczny zakończony			Okres 3 m-cy zakończony		
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	Zmiana	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	Zmiana
<b>Jednostkowy gotówkowy koszt SAC (zł)</b>						
Klienci kontraktowi	403,4	349,1	15,6%	456,8	377,3	21,0%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	6,7	5,1	31,3%	6,7	6,1	9,4%
<b>Jednostkowy gotówkowy koszt SRC (zł)</b>	<b>346,0</b>	<b>339,2</b>	<b>2,0%</b>	<b>373,8</b>	<b>356,3</b>	<b>4,9%</b>
<b>Jednostkowy koszt SAC (zł)</b>						
Klienci kontraktowi	386,1	328,7	17,5%	441,6	353,6	24,9%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	6,7	5,1	31,3%	6,7	6,1	9,4%
<b>Jednostkowy koszt SRC (zł)</b>	<b>343,4</b>	<b>335,4</b>	<b>2,4%</b>	<b>371,0</b>	<b>353,1</b>	<b>5,1%</b>

## Wyniki działalności

	Rok zakończony		Zmiana w mln zł	Zmiana w %	3 miesiące do		Zmiana w mln zł	Zmiana w %
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017		
	(mln zł)	(mln zł)			Nieaudy- towane (mln zł)	Nieaudy- towane (mln zł)		
<b>Przychody operacyjne</b>	<b>6 839,1</b>	<b>6 669,9</b>	<b>169,3</b>	<b>2,5</b>	<b>1 807,2</b>	<b>1 739,5</b>	<b>67,7</b>	<b>3,9</b>
Przychody ze sprzedaży usług	5 083,0	4 878,2	204,8	4,2	1 295,0	1 246,3	48,7	3,9
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody	1 756,2	1 791,6	(35,5)	(2,0)	512,2	493,2	19,0	3,9
<b>Koszty operacyjne</b>	<b>(5 426,1)</b>	<b>(5 578,1)</b>	<b>152,0</b>	<b>(2,7)</b>	<b>(1 440,2)</b>	<b>(1 397,3)</b>	<b>(42,9)</b>	<b>3,1</b>
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	(1 922,2)	(1 729,5)	(192,7)	11,1	(473,8)	(467,2)	(6,6)	1,4
Koszty umów z klientami, netto	(421,0)	(429,1)	8,2	(1,9)	(102,2)	(107,5)	5,3	(5,0)
Wartość sprzedanych towarów	(1 442,1)	(1 409,8)	(32,3)	2,3	(429,8)	(399,2)	(30,6)	7,7
Koszty ogólne i administracyjne	(851,5)	(1 212,3)	360,8	(29,8)	(229,7)	(219,8)	(9,9)	4,5
Amortyzacja	(789,3)	(797,3)	8,0	(1,0)	(204,8)	(203,6)	(1,1)	0,6
Pozostałe przychody operacyjne	78,2	109,8	(31,5)	(28,7)	32,1	57,0	(24,9)	(43,7)
Pozostałe koszty operacyjne	(120,6)	(94,7)	(25,9)	27,4	(61,4)	(38,9)	(22,5)	57,8
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>1 370,7</b>	<b>1 106,9</b>	<b>263,8</b>	<b>23,8</b>	<b>337,6</b>	<b>360,2</b>	<b>(22,7)</b>	<b>(6,3)</b>
Przychody finansowe	1,7	178,9	(177,2)	(99,1)	0,1	6,1	(6,0)	(98,4)
Koszty finansowe	(374,7)	(656,4)	281,7	(42,9)	(90,8)	(100,9)	10,2	(10,1)
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>997,7</b>	<b>629,3</b>	<b>368,3</b>	<b>58,5</b>	<b>246,9</b>	<b>265,4</b>	<b>(18,5)</b>	<b>(7,0)</b>
Podatek dochodowy	(253,1)	(242,0)	(11,1)	4,6	(44,7)	(122,5)	77,8	(63,5)
<b>Zysk netto</b>	<b>744,6</b>	<b>387,3</b>	<b>357,3</b>	<b>92,2</b>	<b>202,2</b>	<b>142,9</b>	<b>59,3</b>	<b>41,5</b>
<b>Inne całkowite dochody/(straty) podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach</b>	<b>(9,7)</b>	<b>0,1</b>	<b>(9,9)</b>	<b>(8 347,5)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>3,0</b>	<b>(6,1)</b>	<b>(200,8)</b>
<b>Całkowite dochody ogółem</b>	<b>734,9</b>	<b>387,5</b>	<b>347,4</b>	<b>89,7</b>	<b>199,2</b>	<b>145,9</b>	<b>53,2</b>	<b>36,5</b>

## Przychody operacyjne

Wzrost przychodów z działalności operacyjnej wynikał przede wszystkim ze wzrostu przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich i przychodów ze sprzedaży usług detalicznych. Poniższa tabela przedstawia podział przychodów z działalności operacyjnej za okresy objęte przeglądem wraz ze zmianą procentową w tych okresach.

	Rok zakończony		3 miesiące do		Zmiana w mln zł	Zmiana w %	Zmiana w mln zł	Zmiana w %
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017				
	(mln zł)	(mln zł)	(mln zł)	(mln zł)				
<b>Przychody ze sprzedaży usług</b>	<b>5 083,0</b>	<b>4 878,2</b>	<b>204,8</b>	<b>4,2</b>	<b>1 295,0</b>	<b>1 246,3</b>	<b>48,7</b>	<b>3,9</b>
Usługi detaliczne	3 767,0	3 645,8	121,2	3,3	958,3	914,8	43,5	4,8
Usługi detaliczne – klienci kontraktowi	2 961,8	2 875,6	86,2	3,0	744,1	721,6	22,5	3,1
Usługi detaliczne – klienci pre-paid	632,9	619,0	13,9	2,2	164,7	158,7	6,0	3,8
Pozostałe przychody detaliczne	172,4	151,2	21,1	14,0	49,4	34,5	14,9	43,3
Rozliczenia międzyoperatorskie	1 315,9	1 232,4	83,5	6,8	336,7	331,5	5,2	1,6
<b>Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody</b>	<b>1 756,2</b>	<b>1 791,6</b>	<b>(35,5)</b>	<b>(2,0)</b>	<b>512,2</b>	<b>493,2</b>	<b>19,0</b>	<b>3,9</b>
<b>Przychody operacyjne</b>	<b>6 839,1</b>	<b>6 669,9</b>	<b>169,3</b>	<b>2,5</b>	<b>1 807,2</b>	<b>1 739,5</b>	<b>67,7</b>	<b>3,9</b>

### Przychody ze sprzedaży usług

Usługi detaliczne dla klientów kontraktowych obejmują opłaty abonenckie, opłaty za regularne usługi głosowe i nie głosowe (np. usługi o wartości dodanej - "VAS"), jakie świadczymy na rzecz naszych klientów kontraktowych, inicjowanych w naszej sieci oraz opłaty za usługi detaliczne świadczone w ramach roamingu międzynarodowego. Wzrost przychodów z tytułu usług dla klientów kontraktowych wynikał przede wszystkim ze zwiększenia bazy zarejestrowanych klientów kontraktowych o 0,4 mln, tj. 4,4%, w okresie od 31 grudnia 2017 r. do 31.12.2018 r., co wynikało z wciąż skutecznej strategii pozyskiwania i utrzymywania klientów oraz stałej migracji klientów usług przedpłaconych (pre-paid) na usługi kontraktowe. Wzrost bazy abonenckiej został częściowo zneutralizowany przez niewielki spadek ARPU.

Wzrost przychodów z tytułu usług przedpłaconych (pre-paid) związany był głównie ze wzrostem ARPU, częściowo zneutralizowanym przez zmniejszenie bazy klientów o 0,6 mln, tj. 11,1%, w okresie od 31 grudnia 2017, do 31 grudnia 2018, w wyniku migracji klientów usług przedpłaconych na ofertę kontraktową.

Wzrost przychodów ze sprzedaży pozostałych usług z w roku zakończonym 31 grudnia 2018 wynikał głównie ze wzrostu przychodów z umów z operatorami wirtualnymi (MVNO) i innymi partnerami hurtowymi.

### Przychody z rozliczeń międzyoperatorskich

Wzrost przychodów z rozliczeń międzyoperatorskich wynikał przede wszystkim z rosnącego ruchu przychodzącego do naszej sieci ze względu na zwiększone korzystanie z usług przez klientów innych operatorów.

### Przychody ze sprzedaży towarów i inne przychody

Przychody ze sprzedaży towarów spadły w roku 2018, głównie ze względu na spadek sprzedaży urządzeń do nowo nabytych i utrzymywanych klientów. Przychody ze sprzedaży towarów i pozostałe przychody wzrosły w czwartym kwartale 2018 r w porównaniu czwartego kwartału 2017, ze względu na zwiększoną sprzedaż urządzeń bez umowy telekomunikacyjnej.

## Koszty operacyjne

	Rok zakończony		Zmiana w mln zł	Zmiana w %	3 miesiące do		Zmiana w mln zł	Zmiana w %
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017		
	(mln zł)	(mln zł)			Nieaudy- towane (mln zł)	Nieaudy- towane (mln zł)		
Koszty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich	(1 361,3)	(1 291,4)	(69,8)	5,4	(344,1)	(338,0)	(6,1)	1,8
Koszty roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej	(272,1)	(192,3)	(79,8)	41,5	(66,9)	(49,8)	(17,1)	34,4
Pozostałe koszty usług	(288,9)	(245,7)	(43,1)	17,6	(62,8)	(79,4)	16,6	(21,0)
<b>Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług</b>	<b>(1 922,2)</b>	<b>(1 729,5)</b>	<b>(192,7)</b>	<b>11,1</b>	<b>(473,8)</b>	<b>(467,2)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>1,4</b>

Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu i innych usług wzrosły głównie ze względu na wzrost pozostałych kosztów usług.

Na pozostałe koszty usług mają wpływ nowe międzynarodowe regulacje dotyczące roamingu (RLAH), które weszły w życie 15 czerwca 2017 (patrz rozdział 6 Raportu). W roku 2018 negatywny wpływ na pozostałe koszty usług wyniósł o 16,7 mln zł. W 2017 roku złożyliśmy w UKE wniosek o zapewnienie zrównoważonego świadczenia usług. 15 stycznia 2018 otrzymaliśmy pozytywną decyzję z UKE. Na jej podstawie PLAY zmodyfikował funkcjonowanie „Roamingu po cenie krajowej” dla nowych klientów kontraktowych i przedpłaconych oraz dla klientów utrzymywanych. W czwartym kwartale 2018 doświadczyliśmy pozytywnych zmian RLAH w porównaniu do roku poprzedniego. Pozytywna zmiana kosztów innych usług rozpoznanych w czwartym kwartale 2018 wyniosła 18 mln zł. Czwarty kwartał 2018 jest drugim kwartałem, który możemy porównywać do tego samego kwartału w roku ubiegłym. W omawianym kwartale 2018 odnotowaliśmy niższe koszty roamingu międzynarodowego niż rok temu.

Wzrost kosztów rozliczeń międzyoperatorskich wynikał ze zwiększonego ruchu w innych sieciach, ze względu na ogólny wzrost natężenia ruchu per użytkownik.

Wzrost kosztów związanych z roamingiem krajowym/współdzieleniem sieci telekomunikacyjnej wynikał głównie ze wzrostu wolumenu ruchu obsługiwanego przez naszych partnerów.

### Koszty umów z klientami, netto

	Rok zakończony		Zmiana w mln zł	Zmiana w %	3 miesiące do		Zmiana w mln zł	Zmiana w %
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017		
	(mln zł)	(mln zł)			Nieaudy- towane (mln zł)	Nieaudy- towane (mln zł)		
Koszty umów z klientami poniesione	(432,6)	(439,5)	6,9	(1,6)	(117,3)	(116,3)	(1,0)	0,8
Skapitalizowane koszty umów z klientami	403,1	414,2	(11,1)	(2,7)	111,6	108,6	2,9	2,7
Amortyzacja i odpis aktualizujący koszty umów z klientami	(391,4)	(403,8)	12,4	(3,1)	(96,4)	(99,8)	3,4	(3,4)
<b>Koszty umów z klientami, netto</b>	<b>(421,0)</b>	<b>(429,1)</b>	<b>8,2</b>	<b>(1,9)</b>	<b>(102,2)</b>	<b>(107,5)</b>	<b>5,3</b>	<b>(5,0)</b>

Koszty umów z klientami utrzymały się na podobnym, stabilnym poziomie zbliżonym do roku poprzedniego.

### Wartość sprzedanych towarów

	Rok zakończony		Zmiana w mln zł	Zmiana w %	3 miesiące do		Zmiana w mln zł	Zmiana w %
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017		
	(mln zł)	(mln zł)			Nieaudy- towane (mln zł)	Nieaudy- towane (mln zł)		
Wartość sprzedanych towarów	(1 442,1)	(1 409,8)	(32,3)	2,29	(429,8)	(399,2)	(30,6)	7,7

W ostatnim kwartale 2018 r., koszty sprzedanych towarów wzrosły w porównaniu do trzech ostatnich miesięcy 2017 roku, głównie ze względu na wzrost wolumenu sprzedaży towarów bez umowy telekomunikacyjnej.

## Koszty ogólne i administracyjne

	Rok zakończony		Zmiana w mln zł		3 miesiące do		Zmiana w mln zł	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017		
	(mln zł)	(mln zł)	Zmiana w %		Nieaudy- towane	Nieaudy- towane	Zmiana w %	
Wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne	(244,6)	(242,7)	(1,9)	0,8	(66,0)	(65,5)	(0,5)	0,7
Bonusy specjalne i programy motywacyjne	(10,6)	(282,9)	272,3	(96,3)	4,1	(7,2)	11,3	(157,3)
<b>Koszty świadczeń pracowniczych</b>	<b>(255,2)</b>	<b>(525,6)</b>	<b>270,3</b>	<b>(51,4)</b>	<b>(61,9)</b>	<b>(72,7)</b>	<b>10,8</b>	<b>(14,9)</b>
Utrzymanie sieci telekomunikacyjnej, dzierżawa łączy i energia	(146,5)	(131,1)	(15,4)	11,7	(45,1)	(33,7)	(11,4)	33,7
Reklama i promocja	(165,5)	(169,3)	3,8	(2,3)	(47,7)	(37,5)	(10,2)	27,3
Obsługa klientów	(59,8)	(70,3)	10,5	(15,0)	(14,1)	(16,2)	2,1	(12,8)
Utrzymanie biura oraz sklepów	(15,2)	(16,1)	0,9	(5,4)	(3,9)	(4,0)	0,2	(4,5)
Usługi informatyczne	(32,1)	(28,3)	(3,7)	13,2	(8,2)	(7,3)	(1,0)	13,3
Koszty okołosobowe	(19,5)	(20,6)	1,1	(5,3)	(5,6)	(5,9)	0,3	(5,5)
Usługi finansowe i prawne	(16,5)	(55,2)	38,7	(70,1)	(5,7)	(4,4)	(1,4)	31,8
Usługi zarządzania	(0,3)	(48,6)	48,4	(99,5)	-	0,4	(0,4)	(100,0)
Pozostałe usługi obce	(59,7)	(66,7)	7,0	(10,5)	(17,8)	(16,8)	(1,0)	6,2
<b>Usługi obce</b>	<b>(515,1)</b>	<b>(606,3)</b>	<b>91,2</b>	<b>(15,0)</b>	<b>(148,2)</b>	<b>(125,3)</b>	<b>(22,9)</b>	<b>18,2</b>
<b>Podatki i opłaty</b>	<b>(81,2)</b>	<b>(80,5)</b>	<b>(0,7)</b>	<b>0,9</b>	<b>(19,7)</b>	<b>(21,7)</b>	<b>2,1</b>	<b>(9,5)</b>
<b>Koszty ogólne i administracyjne</b>	<b>(851,5)</b>	<b>(1.212,3)</b>	<b>360,8</b>	<b>(29,8)</b>	<b>(229,7)</b>	<b>(219,8)</b>	<b>(9,9)</b>	<b>4,5</b>

### Koszty świadczeń pracowniczych

Koszty świadczeń pracowniczych pozostawały na stabilnym poziomie w prezentowanych okresach.

### Bonusy specjalne i programy motywacyjne

Wycena programów motywacyjnych oraz bonusów specjalnych zmniejszyła się w wyniku zmiany rodzajów planów motywacyjnych związanych z IPO, które miało miejsce w lipcu 2017. Nowe programy są sklasyfikowane i wyceniane inaczej niż programy motywacyjne, które funkcjonowały przed IPO. Więcej informacji znajduje się w Nocie 18 Sprawozdania Finansowego.

### Usługi zewnętrzne

Koszty usług zewnętrznych spadły głównie z powodu obniżenia kosztów zarządzania, usług finansowych oraz prawnych. Do roku 2017 Grupa ponosiła regularne koszty związane z zarządzaniem i usługami doradczymi świadczonymi na rzecz Grupy przez Novator Partners LLP i Tollerton Investments Limited, a które zakończyły się w momencie IPO. W kwartale zakończonym 31 grudnia 2018 koszty usług zewnętrznych Grupy wzrosły w porównaniu do analogicznego okresu zakończonego 31 grudnia 2017 ze względu na większe koszty utrzymania sieci w wyniku zwiększenia liczby stacji bazowych oraz ze względu na intensywną kampanię reklamową.



## Podatki i opłaty

Roczne koszty podatków i opłat, obejmujące opłaty za rezerwację częstotliwości, podatek od nieruchomości oraz podatek VAT niepodlegający odliczeniu pozostawały na tym samym poziomie. W trzymiesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2018 podatki i opłaty spadły w porównaniu z trzymiesięcznym okresem zakończonym 31 grudnia 2017 z powodu pozytywnego efektu w ramach zwrotu VAT.

## Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne

	Rok zakończony		Zmiana w mln zł	Zmiana w %	3 miesiące do		Zmiana w mln zł	Zmiana w %
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017		
	(mln zł)	(mln zł)			Nieaudy- towane (mln zł)	Nieaudy- towane (mln zł)		
Pozostałe przychody operacyjne	78,2	109,8	(31,5)	(28,7)	32,1	57,0	(24,9)	(43,7)
Pozostałe koszty operacyjne	(120,6)	(94,7)	(25,9)	27,4	(61,4)	(38,9)	(22,5)	57,8

Pozostałe przychody operacyjne spadły w zarówno w całym roku 2018, jak i w trzech miesiącach zakończonych 31 grudnia 2018 w porównaniu do analogicznych okresów w 2017 r. głównie ze względu na fakt, że w 2017 r. Grupa odnotowała zysk z zarządzania wierzytelnościami, w porównaniu ze stratą w bieżącym okresie (na którą mają wpływ: zmiana odpisu na należności, wynik netto na sprzedaży przeterminowanych należności do agencji windykacyjnych oraz przychody z wcześniej rozwiązanych umów).

Pozostałe koszty operacyjne wzrosły głównie z powodu większej utraty wartości aktywów z tytułu umów z klientami („contract assets”). Utrata wartości w roku zakończonym 31 grudnia 2018 wynikała głównie ze sprzedaży umów w modelu subsydyjnym, co zapewniało wyższą wartość aktywów z tytułu umów z klientami, a tym samym wyższą oczekiwaną stratę kredytową. W roku zakończonym 31 grudnia 2017 w bazie mieliśmy więcej umów, które zostały zawarte w modelu ratalnym, a który generuje niższe wartości aktywów z tytułu umów z klientami. Porównując okres trzech miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 do trzech miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017, pozostałe koszty operacyjne wzrosły również z powodu straty z zarządzania wierzytelnościami - wzrost wartości odpisu na należności handlowe wynika z niekorzystnych zmian cen rynkowych, które oferują agencje windykacyjne.

## Przychody i koszty finansowe

	Rok zakończony		Zmiana w mln zł		3 miesiące do		Zmiana w mln zł	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017		
	(mln zł)	(mln zł)			Nieaudy- towane	Nieaudy- towane		
Przychody odsetkowe	1,3	114,4	(113,1)	(98,9)	0,1	0,5	(0,4)	(82,0)
Koszty odsetkowe	(368,4)	(486,8)	118,5	(24,3)	(89,0)	(101,1)	12,1	(12,0)
Zyski/(Straty) z tytułu różnic kursowych	(6,1)	64,5	(70,6)	(109,5)	(1,8)	5,6	(7,4)	(131,7)
Zysk/(Strata) netto na aktywach finansowych wycenianych wg wartości godziwej	0,2	(169,6)	169,8	(100,1)	-	0,2	(0,2)	(100,0)
<b>Przychody i koszty finansowe</b>	<b>(373,0)</b>	<b>(477,6)</b>	<b>104,6</b>	<b>(21,9)</b>	<b>(90,7)</b>	<b>(94,8)</b>	<b>4,1</b>	<b>(4,4)</b>

### Przychody odsetkowe

Spadek przychodów z tytułu odsetek wynikał, wynikał głównie z faktu, że w roku zakończonym 31 grudnia 2017 Grupa uzyskała odsetki od obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A., a które zostały umorzone lub spłacone w 2017 r.

### Koszty odsetkowe

Wyższe koszty odsetek w 2017 r., w porównaniu z rokiem zakończonym 31 grudnia 2018, wynikały głównie z kosztów wykupu w wysokości 78,7 mln PLN, związanych ze spłatą w marcu 2017 r. zabezpieczonych obligacji uprzywilejowanych o stałej stopie procentowej 5 1/4% w kwocie 725,0 mln EUR z terminem wykupu w 2019 r. („Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane”), obejmujących pierwotne zabezpieczone obligacje uprzywilejowane o stałej stopie procentowej wyemitowane 31 stycznia 2014 r. („Pierwotne Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o Stałej Stopie Procentowej”) oraz dodatkowe zabezpieczone obligacje uprzywilejowane o stałej stopie procentowej wyemitowane 19 marca 2015 r. („Dodatkowe Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o Stałej Stopie Procentowej”), jak również obligacji uprzywilejowanych o stopie procentowej 6 1/2% w kwocie 270,0 mln EUR z terminem wykupu w 2019 r. wyemitowanych 31 stycznia 2014 r. („Obligacje Uprzywilejowane”).

### Zyski lub straty z tytułu różnic kursowych

Wynik z tytułu różnic kursowych zmienił się z zysków kursowych w roku zakończonym 31 grudnia 2017, na stratę kursową w roku zakończonym 31 grudnia 2018. Zmiana ta wynikała głównie z wyceny zadłużenia denominowanego w EUR z powodu wzrostu wartości PLN wobec EUR w okresie od 1 stycznia 2017 r. do dnia spłaty obligacji denominowanych w EUR. W roku zakończonym 31 grudnia 2018 finansowanie grupy obejmowało głównie Umowę Kredytów Uprzywilejowanych z długiem denominowanym w zł.

### Zysk lub strata netto z tytułu instrumentów finansowych wycenianych wg wartości godziwej

W roku zakończonym 31 grudnia 2017, strata netto z tytułu instrumentów finansowych wycenianych wg wartości godziwej obejmowała głównie stratę z tytułu wyksięgowania aktywa z tytułu opcji przedterminowego wykupu w wysokości 134,2 mln zł oraz stratę w wysokości 35,4 mln zł na instrumentach pochodnych zabezpieczających ryzyko walutowe.

## Płynność

W marcu 2017 Grupa zawarła Umowę Kredytów Uprzywilejowanych z Alior Bank Spółka Akcyjna, Santander (Bank Zachodni WBK S.A.), BNP Paribas S.A., DNB Bank ASA, DNB Bank Polska S.A., PKO Bank Polski S.A., TFI PZU S.A. w imieniu PZU FIZ AN BIS 2, TFI PZU SA w imieniu PZU SFIO Universum i Raiffeisen Bank International AG, działającymi jako główni organizatorzy oraz Santander (Bank Zachodni WBK S.A.) jako agentem. Grupa uruchomiła 6 443 mln zł w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Umowa Kredytów Uprzywilejowanych przewiduje również Kredyt Odnawialny w wysokości 400 mln zł. Ponadto, na datę niniejszego Raportu Grupa miała:

- (i) 50 mln zł Kredytu w Rachunku Bieżącym w Santander (Bank Zachodni WBK) dostępny do 31 maja 2019
- (ii) 50 mln zł Kredytu w Rachunku Bieżącym w Banku Millenium S.A. dostępny do 12 listopada 2019
- (iii) 50 mln zł Kredytu w Rachunku Bieżącym w mBank dostępny do 18 kwietnia 2019
- (iv) 50 mln zł Kredytu w Rachunku Bieżącym DNB dostępny do 06 września 2019

W roku zakończonym 31 grudnia 2018 Grupa spłaciła kwotę 390,9 mln zł nominału z SFA zgodnie z harmonogramem.

8 stycznia 2019 Grupa Play zawarła Drugą Umowę Zmieniającą i Ujednolicającą w Umowie SFA, która zawiera między innymi zmieniła profil spłat SFA poprzez zmniejszenie rocznych spłat rat kapitałowych do 346,8 mln zł (z 586,3 mln zł) w latach 2019-2021 oraz zwiększenie spłaty w marcu 2022 do 1 015,7 mln zł (z 293,1 mln zł).

Oczekuje się, że środki pieniężne, które zostaną wygenerowane w przyszłości z działalności operacyjnej wraz z aktualnym stanem dostępnej gotówki, mogą być wykorzystane do realizacji wszystkich obowiązkowych płatności w ramach umów finansowych, sfinansowania dalszego rozwoju infrastruktury telekomunikacyjnej, spłaty zobowiązań bieżących oraz oczekiwanych wypłat dywidendy przez Spółkę.

## Przepływy pieniężne

	Rok zakończony		Zmiana w mln zł		3 miesiące do		Zmiana w mln zł	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017		
	(mln zł)	(mln zł)	Zmiana w %		Nieaudy- towane (mln zł)	Nieaudy- towane (mln zł)	Zmiana w %	
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>997,7</b>	<b>629,3</b>	<b>368,3</b>	<b>58,5</b>	<b>246,9</b>	<b>265,4</b>	<b>(18,5)</b>	<b>(7,0)</b>
Amortyzacja	789,3	797,3	(8,0)	(1,0)	204,8	203,6	1,1	0,6
Zmiana stanu kosztów umów z klientami	(11,7)	(10,3)	(1,3)	12,9	(15,1)	(8,8)	(6,3)	71,9
Koszty odsetkowe netto (Zysk)/Strata z wyceny aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej	367,1	372,5	(5,4)	(1,4)	88,9	100,6	(11,7)	(11,6)
(Zyski)/Straty z tytułu różnic kursowych	0,2	169,3	(169,2)	(99,9)	-	(0,2)	0,2	(100,0)
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych	5,7	(64,1)	69,8	(109,0)	1,7	(5,2)	6,9	(131,9)
Utrata wartości aktywów trwałych	(10,4)	(5,8)	(4,6)	80,3	(4,7)	(1,2)	(3,5)	302,2
	2,1	5,6	(3,5)	(62,9)	0,6	2,6	(1,9)	(75,1)

Zmiana stanu rezerw oraz zobowiązań lub kapitału zapasowego z tytułu programów motywacyjnych	(6,1)	(123,1)	117,0	(95,0)	(10,3)	7,2	(17,5)	(244,5)
Zmiany kapitału obrotowego i inne	173,8	201,2	(27,4)	(13,6)	130,9	100,0	30,9	30,9
Zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami	(124,8)	(369,1)	244,3	(66,2)	(45,0)	(99,4)	54,4	(54,7)
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu umów z klientami	6,2	(12,8)	18,9	(148,2)	8,2	1,6	6,6	408,6
<b>Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej</b>	<b>2 189,0</b>	<b>1 589,9</b>	<b>599,0</b>	<b>37,7</b>	<b>606,8</b>	<b>566,2</b>	<b>40,6</b>	<b>7,2</b>
Odsetki otrzymane	1,4	0,5	0,9	195,8	-	0,3	(0,3)	(100,0)
Podatek dochodowy zapłacony	(153,0)	(201,1)	48,1	(23,9)	(47,5)	(16,1)	(31,4)	195,5
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>2 037,4</b>	<b>1 389,3</b>	<b>648,1</b>	<b>46,6</b>	<b>559,3</b>	<b>550,4</b>	<b>8,8</b>	<b>1,6</b>
Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych	7,1	3,5	3,5	100,0	1,0	0,9	0,0	2,7
Wpływy z udzielonych pożyczek	-	18,3	(18,3)	(100,0)	-	-	-	-
Wpływy z należności finansowych (spłata obligacji przez Impera Holdings S.A.)	-	388,3	(388,3)	(100,0)	-	-	-	-
Wydatki na rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne oraz zaliczki na aktywa w budowie	(758,1)	(653,8)	(104,3)	16,0	(242,1)	(124,2)	(117,9)	95,0
Zakup częstotliwości	(8,5)	(81,0)	-	-	-	-	-	-
Zakup obligacji (wyemitowanych przez Impera Holdings S.A.)	-	(68,9)	68,9	(100,0)	-	-	-	-
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>(759,6)</b>	<b>(393,6)</b>	<b>(366,0)</b>	<b>93,0</b>	<b>(241,2)</b>	<b>(123,3)</b>	<b>(117,9)</b>	<b>95,7</b>
Wpływy z emisji akcji lub dopłat do kapitału	-	285,4	(285,4)	(100,0)	-	-	-	-
Wpływy z tytułu zobowiązań finansowych	-	6 443,0	(6 443,0)	(100,0)	-	-	-	-
Zapłacone dywidendy	(652,5)	-	(652,5)	-	-	-	-	-
Spłaty zobowiązań finansowych i płatności odsetek i innych kosztów obsługi zobowiązań finansowych	(900,6)	(5 208,3)	4 307,6	(82,7)	(118,4)	(130,0)	11,6	(8,9)
Zakup obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A.	-	(2 227,9)	2 227,9	(100,0)	-	-	-	-
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(1 553,1)	(707,8)	(845,3)	119,4	(118,4)	(130,0)	11,6	(8,9)
Przepływy pieniężne netto	(275,3)	287,9	(563,2)	(195,6)	199,7	297,2	(97,5)	(32,8)
Zmiana stanu z tytułu różnic kursowych	0,4	(0,4)	0,8	(198,3)	0,1	(0,4)	0,5	(129,5)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	628,5	341,0	287,5	84,3	153,8	331,7	(177,9)	(53,6)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	353,6	628,5	(274,9)	(43,7)	353,6	628,5	(274,9)	(43,7)

#### *Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej*

Grupa zaraportowała znaczące przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w roku zakończonym 31 grudnia, 2018 oraz w trzymiesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2018.

Spadek podatku dochodowego zapłaconego za rok zakończony 31 grudnia 2018 w porównaniu z rokiem zakończonym 31 grudnia 2017, wynikał ze spadku podatku zapłaconego za lata obrotowe poprzedzające analizowany okres.

### Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Zmiana poziomu przepływów pieniężnych z działalności inwestycyjnej wynikała głównie z wpływów ze spłaty obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. w wysokości 388,3 mln zł w 2017 roku. Łączne wydatki gotówkowe z wyłączeniem płatności związanych z nabyciem rezerwacji częstotliwości w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 i za rok 2018 wzrosły w porównaniu analogicznych okresów w 2017 w związku z intensyfikacją rozbudowy infrastruktury telekomunikacyjnej.

### Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej

Środki pieniężne netto wykorzystywane w działalności finansowej zostały zwiększone. W roku zakończonym 31 grudnia 2018 do środków pieniężnych netto wykorzystywanych w działalności finansowej zaliczaliśmy: spłacone zobowiązania finansowe, odsetki zapłacone oraz inne koszty związane ze zobowiązaniami finansowymi i wypłatą dywidendy w kwocie 652,5 mln zł. W roku zakończonym 31 grudnia 2017 Grupa zakupiła obligacje wyemitowane przez Impera Holdings S.A. w kwocie 2 227,9 mln zł (które zostały później umorzone w korespondencji z kapitałem zapasowym Spółki) i spłaciła Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane i Obligacje Uprzywilejowane w wysokości 4 660,7 mln zł. Wpływy te zostały częściowo skompensowane wpływami z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych w wysokości 6 443 mln zł w 2018 r.

### Pozostałe informacje operacyjne i finansowe

	Rok Zakończony		3 miesiące do	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
			Nieaudytowane	Nieaudytowane
	(mln PLN, z wyjątkiem %)	(mln PLN, z wyjątkiem %)	(mln PLN, z wyjątkiem %)	(mln PLN, z wyjątkiem %)
Skorygowana EBITDA (1)	2.159,4	2.297,7	535,4	569,5
Marża na skorygowanej EBITDA (1)	31,6%	34,4%	29,6%	32,7%
Gotówkowe nakłady inwestycyjne (2)	759,6	731,3	241,2	123,3
w tym dotyczące pozyskania rezerwacji częstotliwości	8,5	81,0	-	-
Skorygowana EBITDA pomniejszona o gotówkowe nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem nakładów na pozyskanie rezerwacji częstotliwości)	1.408,4	1.647,4	294,2	446,3
Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) (1) (3)	815,9	664,3	212,9	297,0

(1) Przedstawione wskaźniki nie są porównywalne z wskaźnikami o podobnych nazwach, stosowanymi przez inne spółki. Zachęcamy, aby zapoznać się z pełnymi informacjami finansowymi i nie opierać się na jednym wskaźniku finansowym. Niektóre z ograniczeń związanych ze stosowaniem tych wskaźników wyjaśnione są w punkcie pt.: „Prezentacja informacji finansowych - Wskaźniki finansowe niewystępujące w MSSF”. Uzgodnienie Skorygowanej EBITDA do Zysku z działalności operacyjnej zostało przedstawione w „Uzgodnienie EBITDA i Skorygowanej EBITDA”.

(2) „Gotówkowe nakłady inwestycyjne ogółem” oznacza, w każdym okresie, wpływy środków pieniężnych na nabycie środków trwałych i wartości niematerialnych oraz zaliczki na środki trwałe w budowie, pomniejszone o wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych.

(3) Uzgodnienie „Wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) do Skorygowanej EBITDA pomniejszonej o gotówkowe nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem nakładów na pozyskanie rezerwacji częstotliwości) przedstawiono w punkcie pt. „Skonsolidowane informacje finansowe i pozostałe informacje - Schemat wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu)”.

### **Uzgodnienie EBITDA i Skorygowanej EBITDA**

Poniższa tabela przedstawia uzgodnienie EBITDA i Skorygowanej EBITDA do naszego zysku z działalności operacyjnej we wskazanych okresach.

	Rok Zakończony		3 miesiące do	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
	(mln PLN)	(mln PLN)	Nieaudytowane (mln PLN)	Nieaudytowane (mln PLN)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>1 370,7</b>	<b>1 106,9</b>	<b>337,6</b>	<b>360,2</b>
+ Amortyzacja	789,3	797,3	204,8	203,6
<b>EBITDA</b>	<b>2 160,0</b>	<b>1 904,1</b>	<b>542,3</b>	<b>563,9</b>
+ Usługi zarządzania(a)	0,3	48,6	-	(0,4)
+ Wycena programów motywacyjnych oraz jednorazowe bonusy specjalne(b)	10,6	282,9	(4,1)	7,2
+ Pozostałe niepowtarzające się (przychody)(c)	(11,4)	62,1	(2,8)	(1,1)
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>2 159,4</b>	<b>2 297,7</b>	<b>535,4</b>	<b>569,5</b>

- (a) Koszty opłat za zarządzanie historycznie obejmowały: koszty związane ze stałymi umowami o doradztwo zawartymi przez Grupę z Novator Partners LLP i Tollerton Investments Limited oraz koszty poniesione w związku ze świadczeniem dodatkowych usług doradczych związanych z pierwszą ofertą publiczną Spółki (IPO) świadczone przez Novator Partners LLP i Tollerton Investments Limited. Stałe umowy o świadczenie usług doradczych ze wszystkimi partnerami zostały rozwiązane po zakończeniu IPO. Dodatkowa umowa o świadczenie usług doradczych w zakresie IPO z Novator Partners LLP i Tollerton Investments Limited nadal obowiązywała w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2018 r., ale nie generowała dodatkowych kosztów dla Grupy, z wyjątkiem potencjalnych różnic kursowych związanych z nierozliczonym saldem zobowiązań handlowych. Saldo zobowiązań handlowych wynikało przede wszystkim z faktu, że spłata zobowiązań wynikających z umowy o świadczenie usług doradczych w zakresie IPO była wymagalna w dwóch ratach - pierwsza była płatna w ciągu 6 miesięcy od IPO, a druga była płatna w ciągu 12 miesięcy od IPO. Na dzień 31 grudnia 2018 r. saldo było w pełni uregulowane.
- (b) Wartość naszych programów motywacyjnych dla zarządu i pracowników szacujemy na podstawie warunków ich uruchomienia oraz kwot ewentualnie należnych do zapłaty na rzecz ich beneficjentów w ramach programów rozliczanych w środkach pieniężnych lub wartości dodatkowych akcji, które możemy być zobowiązani do przyznania beneficjentom w ramach programów rozliczanych w akcjach. Odpowiednie obciążenie/przychód dodawane są do Skorygowanej EBITDA (dalsze informacje znajdują się w Nocie 29 do Sprawozdania Finansowego, zamieszczonego w innej części niniejszego Raportu).
- (c) Pozostałe niepowtarzające się przychody w roku 2018 r. wynikały głównie z rozwiązania odpisu z tytułu utraty wartości dotyczącego należności międzyoperatorskich za lata 2011-2013 w kwocie 12,7 milionów złotych w związku z korzystnym wyrokiem sądowym (zobacz również Nota 39.2), częściowo skompensowana przez koszt rezerwy na zobowiązanie z tytułu usługi powszechnej wobec Orange Polska S.A. w kwocie 4,3 miliona złotych oraz inne niepowtarzające się przychody i koszty sumujące się do przychodu netto w kwocie 3,0 miliona złotych.

Pozostałe niepowtarzające się koszty poniesione w 2017 r. obejmowały: (i) koszty IPO w wysokości 45,9 miliona złotych; (ii) niepowtarzające się koszty w wysokości 11,4 miliona złotych związane z procesem rejestracji kart pre-paid w celu zastosowania nowych regulacji wynikających z Ustawy z dnia 10 czerwca 2016 r. o zapobieganiu terroryzmowi, które zaczęły obowiązywać w Polsce od 25 czerwca 2016 r. oraz zmieniły Ustawę prawo telekomunikacyjne poprzez wymóg zniesienia anonimowości kart pre-paid; (iii) niepowtarzające się koszty

projektów strategicznych będących poza zwykłym zakresem działalności Grupy w wysokości 3,4 miliona złotych oraz pozostałe koszty niepowtarzające się w wysokości 1,3 miliona złotych.

Przedstawione wskaźniki nie są porównywalne z podobnie nazwanymi wskaźnikami stosowanymi przez inne spółki. Zachęcamy do zapoznania się z pełnymi informacjami finansowymi i nie polegania na jednym wskaźniku finansowym. W celu uzyskania objaśnienia pewnych ograniczeń w stosowaniu określonych wskaźników, zob.: „Prezentacja informacji finansowych - Wskaźniki finansowe niewystępujące w MSSF”.

**Schemat wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu)**

Poniższa tabela przedstawia schemat obliczenia wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) we wskazanych okresach.

	Rok Zakończony		3 miesiące do	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
			Nieaudytowane	Nieaudytowane
	(mln PLN)	(mln PLN)	(mln PLN)	(mln PLN)
Skorygowana EBITDA	2 159,4	2 297,7	535,4	569,5
Gotówkowe nakłady inwestycyjne(1)	(751,1)	(650,3)	(241,2)	(123,3)
Zmiana stanu kapitału obrotowego netto, zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami i zobowiązań z tytułu umów z klientami oraz zmiana stanu kosztów umów z klientami(2)	43,5	(191,0)	79,0	(6,6)
Zapłacone odsetki(3)	(285,6)	(395,0)	(71,3)	(77,7)
Podatek dochodowy zapłacony	(153,0)	(201,1)	(47,5)	(16,1)
Płatności z tytułu leasingu	(197,3)	(196,1)	(41,4)	(48,8)
<b>Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu)</b>	<b>815,9</b>	<b>664,3</b>	<b>212,9</b>	<b>297,0</b>

- (1) Gotówkowe nakłady inwestycyjne, z wyłączeniem wydatków pieniężnych związanych z nabyciem rezerwacji częstotliwości.
- (2) W 2018 roku Spółka posiadała należność w wysokości 62,3 mln złotych wynikającą z zaliczki na podatek dochodowy zapłaconej w 2017 roku, natomiast ostateczna deklaracja podatkowa wykazała stratę podatkową. Należność ta została skompensowana z zobowiązaniami z tytułu VAT. Ze względu na niepieniężny charakter tego rozliczenia rozrachunków, zmniejszenie zobowiązań nie zostało przedstawione w powyższej tabeli w linii Zmiana stanu kapitału obrotowego netto, zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami i zobowiązań z tytułu umów z klientami oraz zmiana stanu kosztów umów z klientami.
- (3) Z uwzględnieniem zapłaconych odsetek od pożyczek i kredytów, obligacji i pozostałego zadłużenia.

Przedstawione wskaźniki nie są porównywalne z podobnie nazwanymi wskaźnikami stosowanymi przez inne spółki. Zachęcamy do zapoznania się z pełnymi informacjami finansowymi i nie polegania na jednym wskaźniku finansowym. W celu uzyskania objaśnienia pewnych ograniczeń w stosowaniu określonych wskaźników – patrz: „Prezentacja informacji finansowych - Wskaźniki finansowe niewystępujące w MSSF”.

## Kapitalizacja

Na 31 grudnia 2018	mln PLN	xLTM	Na 31 grudnia 2017	mln PLN	xLTM
		Skorygowana EBITDA(1)			Skorygowana EBITDA(1)
Kredyty Uprzywilejowane(2)	6 052,1	2,80x	Kredyty Uprzywilejowane(2)	6 444,6	2,80x
Leasing	985,2	0,46x	Leasing	948,8	0,41x
Inne zobowiązania	29,6	0,01x	Inne zobowiązania	26,4	0,01x
<b>Całkowity dług</b>	<b>7 066,9</b>	<b>3,27x</b>	<b>Całkowity dług</b>	<b>7 419,9</b>	<b>3,23x</b>
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	353,7	0,16x	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	628,7	0,27x
<b>Dług netto</b>	<b>6 713,2</b>	<b>3,11x</b>	<b>Dług netto</b>	<b>6 791,1</b>	<b>2,96x</b>

Na 30 września 2018, nieaudytowane	mln PLN	xLTM	Na 30 września 2017, nieaudytowane	mln PLN	xLTM
		Skorygowana EBITDA(1)			Skorygowana EBITDA(1)
Kredyty Uprzywilejowane(2)	6 053,6	2,76x	Kredyty Uprzywilejowane(2)	6 443,9	2,82x
Leasing	954,7	0,44x	Leasing	892,0	0,39x
Inne zobowiązania	33,3	0,02x	Inne zobowiązania	21,2	0,01x
<b>Całkowity dług</b>	<b>7 041,6</b>	<b>3,21x</b>	<b>Całkowity dług</b>	<b>7 357,1</b>	<b>3,21x</b>
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	153,8	0,07x	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	331,7	0,14x
<b>Dług netto</b>	<b>6 887,9</b>	<b>3,14x</b>	<b>Dług netto</b>	<b>7 025,4</b>	<b>3,07x</b>

- (1) Skorygowana EBITDA za 12 ostatnich miesięcy wyniosła 2 159,4 mln PLN na 31 grudnia 2018, PLN 2 193,6 mln PLN na 30 września 2018, 2 297,7 mln PLN na 31 grudnia 2017 oraz 2 288,8 mln PLN na 30 września 2017. Na potrzeby niniejszego Raportu, Skorygowaną EBITDA za 12 ostatnich miesięcy definiuje się jako sumę Skorygowanej EBITDA z czterech kwartałów poprzedzających datę sprawozdania.
- (2) Kwota ta jest sumą tylko wartości nominalnej i naliczonych odsetek, podczas gdy w Sprawozdaniu Finansowym wartość zobowiązań finansowych wycenia się według zamortyzowanego kosztu.

W roku zakończonym 31 grudnia 2018 r. Grupa spłaciła kwotę główną SFA w wysokości 390,9 mln zł zgodnie z harmonogramem, a także wypłaciła akcjonariuszom dywidendę brutto w wysokości 2,57 PLN na akcję zwykłą, co daje dywidendę łącznie w wysokości 652,5 mln PLN.

Umowy leasingowe wykazane w kalkulacji całkowitego długu odzwierciedlają wcześniejsze zastosowanie MSSF 16.



## 9. ŚREDNIO-TERMINOWA STRATEGIA ORAZ AMBICJE NA 2019-22

W 2007 roku Play wszedł na rynek telefonii mobilnej jako czwarty operator, a już w 2017 stał się największym graczem mobilnym pod względem liczby klientów. W ramach naszej obecnej strategii średnioterminowej będziemy rozszerzać pozycję lidera na konwergencję usług mobilnych<sup>1</sup>. Naszym celem jest wzrost wartości wokół ofert dla rodzin i małych firm przez wzbogacanie portfolio o usługi nowej generacji.

### Nowy gracz (2007-2011)

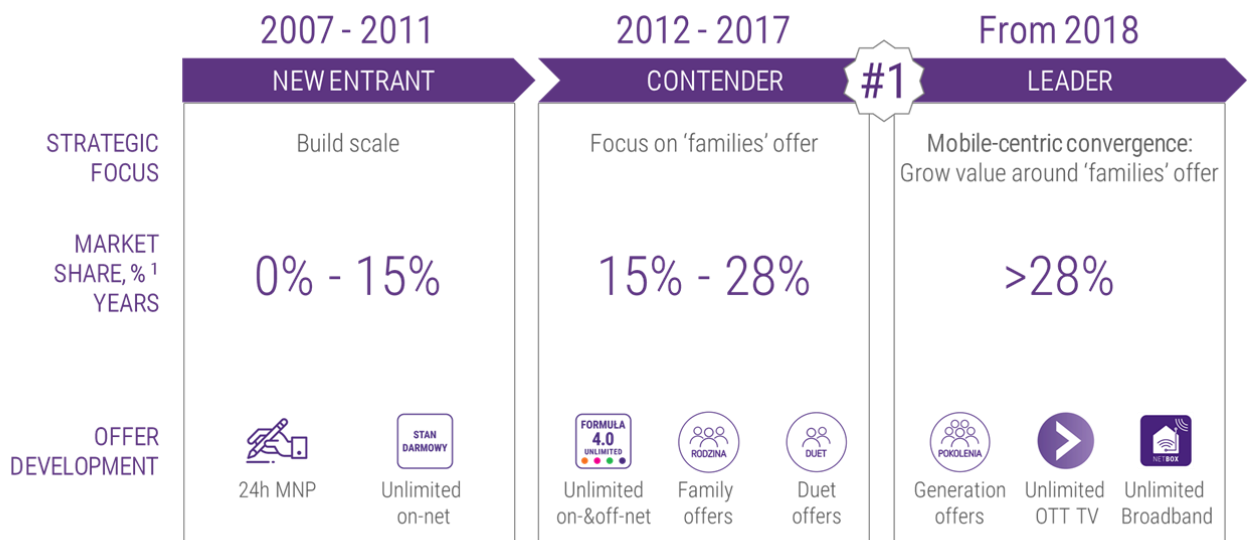
W 2007 roku Play wszedł na polski rynek telefonii mobilnej jako czwarty operator. W ciągu 5 lat udało nam się osiągnąć skalę ok. 15% udziału w rynku (liczba klientów). Źródłem sukcesu w tej fazie rozwoju były liczne innowacje ofertowe, takie jak proces przeniesienia numeru (MNP) w 24 godziny, czy oferta nielimitowanych połączeń między klientami Play.

### Pretendent (2012-2017)

Play kontynuował dynamiczny rozwój poprzez innowacyjne oferty nielimitowane i grupowe (rodzinne). Dzięki konsekwentnie realizowanej strategii wartości dla klienta, Play już w 2017 roku stał się największym operatorem mobilnym dla rodzin i małych firm.

### Lider (od 2018)

Obecnie Play umacnia swoją pozycję wśród rodzin i małych firm, by rozszerzać pozycję lidera na konwergencję usług mobilnych. Play dalej wzbogaca portfolio produktów oferowanych na własnej nowoczesnej sieci (gotowej na technologię 5G) i wprowadza innowacje, by przenieść interakcje z klientami do kanałów cyfrowych.



Source: 1- CSO, PLAY

Nasz obecny plan strategiczny opiera się na przewagach konkurencyjnych wypracowanych przez ponad 10 lat na polskim rynku telekomunikacyjnym.

Po pierwsze, nasza doskonała sieć dystrybucji pozostaje kluczowym czynnikiem stojącym za wiodącymi wskaźnikami pozyskania klientów. Mamy zarówno największy zasięg sklepów kontrolowanych przez operatora, jak i najwyższy ruch na stronie wśród operatorów telefonii komórkowej<sup>2</sup>. Siła dystrybucji Play jest bazą dla naszej ambicji bycia wiodącym operatorem w mobilnej konwergencji z bogatym wachlarzem produktów dla rodzin i małych firm.

Po drugie, dzięki naszej konsekwentnej strategii komunikacji zbudowaliśmy zaufanie klientów, które znalazło odzwierciedlenie w osiągnięciu przez Play pozycji marki telekomunikacyjnej nr.1. Play wygrywa z konkurencją dzięki ulubionej, najbardziej rozpoznawalnej i najcenniejszej marce telekomunikacyjnej w Polsce, a także najwyższemu wynikowi

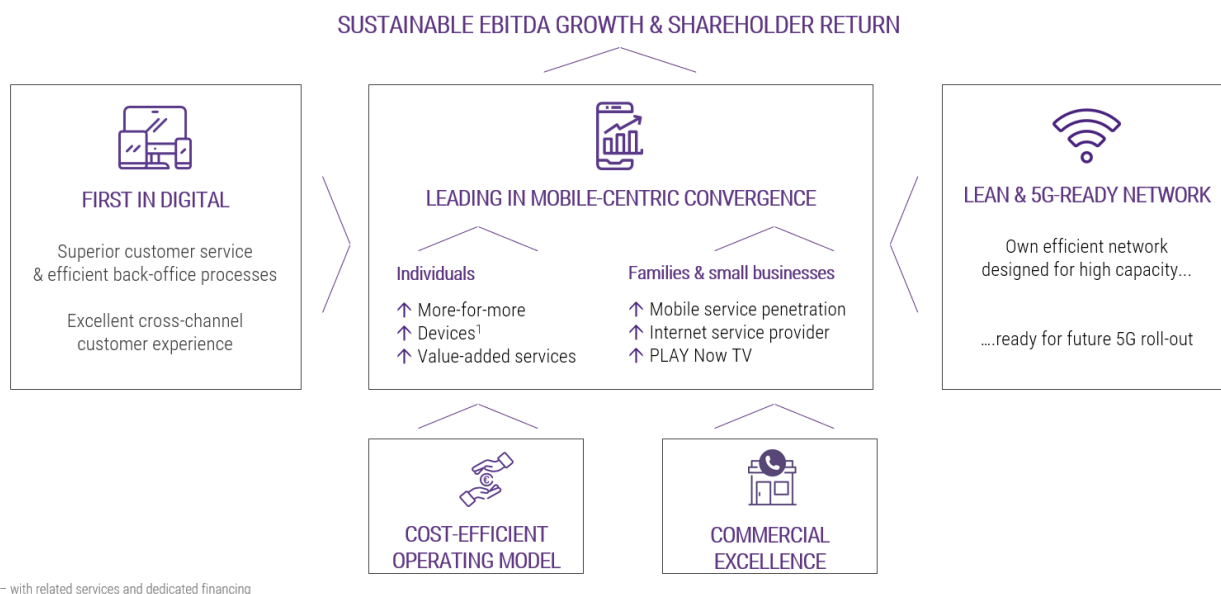
<sup>1</sup> Konwergencja usług mobilnych to świadczenie wszystkich usług głosowych, transmisji danych oraz telewizyjnych przez jedną mobilną platformę technologiczną

<sup>2</sup> Strony operatorów, SimilarWeb z września 2018 r.

NPS<sup>3</sup> dzięki najwyższej jakości obsługi klienta. Będziemy wykorzystywać naszą wartość marki, zdolności komunikacyjne i preferencje klientów, jednocześnie poprawiając postrzeganie naszych mobilnych usług konwergentnych i dalej dynamicznie rozwijając naszą sieć.

Po trzecie, Play jest postrzegany jako marka nr 1 "value for money"<sup>4</sup>, która jest kluczowym czynnikiem wyboru dla polskiego konsumenta. Będziemy utrzymywać tę pozycję dzięki dalszym innowacjom w ofercie, tak jak niedawno zobowiązaliśmy się do oferty handlowej dotyczącej "najlepszej gwarancji cenowej" dla telefonów sprzedawanych w sklepach Play.

## ŚREDNIO-TERMINOWA STRATEGIA 2019-22



Strategia Play polega na budowaniu pozycji efektywnego kosztowo, cyfrowego lidera konwergencji usług mobilnych dla rodzin i małych firm w Polsce. Nasz plan strategiczny ma na celu zrównoważony wzrost EBITDA oraz wartości dla akcjonariuszy.

### Trzy filary strategii Play

#### #1 w konwergencji usług mobilnych

Konwergencja usług mobilnych (MCC) ma trzy ważne przewagi nad konkurencyjnym podejściem konwergencji między usługami stacjonarnymi i mobilnymi (FMC). Po pierwsze, usługi MCC są wygodnie dostępne kiedykolwiek i gdziekolwiek, a nie ściśle związane ze stacjonarnym łączem internetowym domostwa. Po drugie, technologia mobilna jest dostępna dla niemal 100% klientów indywidualnych, rodzin i małych firm, a nie ograniczona do ok 55%<sup>5</sup> domostw objętych zasięgiem infrastruktury FMC w Polsce. Po trzecie, podejście MCC jest bardziej efektywną strategią kreowania wartości ze względu na niższe wymagane rabaty usług w podejściu wyboru usług *a la carte*. Ponadto czynniki geograficzno-demograficzne (relatywnie wysoka koncentracja populacji na terenach o niskiej gęstości zaludnienia<sup>6</sup>) i konkurencyjne (nadpodaż usług stacjonarnego dostępu do Internetu oraz intensywna konkurencja wśród ich dostawców<sup>7</sup>) w Polsce zwiększają zasadność strategii opartej o rozwiązania mobilne. Play wykorzystuje swoją pozycję nr 1 na rynku mobilnym i DNA związane z technologią radiową, aby umocnić się na pozycji lidera konwergentnych usług mobilnych. Nasze strategiczne cele to:

- wzrost przychodów poprzez ofertę usług w modelu „więcej-za-więcej” oraz zwiększenie sprzedaży urządzeń wraz z usługami powiązаныmi (np. ubezpieczenie wyświetlacza)
- osiągnięcie statusu trzeciego największego dostawcy usług internetowych w Polsce;
- wprowadzenie oferty telewizji nowej generacji na „Duży Ekran”

<sup>3</sup> Badanie NPS, III kw. 2018, n=4750

<sup>4</sup> Badanie Brand Image, III kw. 2018

<sup>5</sup> UKE, 2017

<sup>6</sup> 71% populacji żyje na obszarach o gęstości zaludnienia <200 osób/km<sup>2</sup>, na podstawie danych Eurostat data zagregowanych wg NUTS 3.

<sup>7</sup> 80% gospodarstw domowych w centrach miast ma dostęp do co najmniej 3 ISP, na podstawie danych Datawise / UKE 2017

## #1 w cyfryzacji

Cyfryzacja jest uznanym sposobem na stabilizację i redukcję kosztów, jak i zwiększenia wygody kontaktów klienckich. Dlatego stale upraszczamy model operacyjny, by utrzymać przewagę w następującej digitalizacji zarówno procesów wewnętrznych i klienckich, jak i ofercie cyfrowej. Ciągłe zwiększamy automatyzację marketingu i procesów sprzedażowych, by zwiększyć produktywność kanałów sprzedaży. Wciąż przenosimy interakcje z klientami do kanałów zdalnych. W sklepach stacjonarnych wykorzystujemy rozwiązania cyfrowe (np. e-podpis). Kontynuujemy rozwój innowacji w pełni cyfrowej ofercie Play Next. Nasze cele w zakresie cyfryzacji są następujące:

- zwiększenie produktywności sklepów stacjonarnych i zmniejszenie liczby połączeń z obsługą klienta o 20%;
- pozyskanie 20% nowych klientów oraz utrzymanie 30% obecnej bazy klientów poprzez zdalne kanały komunikacji oraz przeprowadzanie 50% interakcji obsługi klienta on-line;
- aktywacja dostępu do platformy Play24 przez 70% oraz korzystanie z usług e-faktury i e-płatności przez 80% klientów kontraktowych

## #1 sieć efektywna kosztowa i przygotowana na 5G

Kontynuujemy efektywny kosztowo rozwój sieci, która jest projektowana w celu obsługi rosnącego transferu danych i wyposażona w transmisję o wysokiej pojemności. W 2018 roku Play wybrał dodatkowego dostawcę sprzętu sieciowego (Ericsson), by przyspieszyć budowę ogólnopolskiej sieci radiowej. Nowoczesna sieć gotowa na technologię 5G pozwoli nam w pełni uniezależnić się od usługi roamingu krajowego oraz zaspokoić rosnący popyt klientów na usługi telewizyjne oraz dostęp do szerokopasmowego Internetu. Nasze cele w zakresie sieci to:

- ogólnopolski rozwój sieci liczącej 9500 stacji bazowych w 2021 roku;
- stopniowe obniżanie kosztów roamingu krajowego aż do jego całkowitego wyłączenia w 2022 roku
- powrót wskaźnika nakładów inwestycyjnych do przychodów poniżej 10% do 2022 roku

## Fundamenty strategii Play

### Efektywny kosztowo model operacyjny

Prowadzimy ścisłą kontrolę kosztów oraz ciągle usprawniamy wewnętrzne procesy, tak by osiągnąć wiodący poziom marży EBITDA w sektorze telekomunikacji. Efektywnościowe podejście jest podstawą, którą wykorzystujemy do dalszej cyfryzacji procesów w Play. Wdrażamy nowe technologie w takim punkcie krzywej dyfuzji innowacji, który optymalizuje nakłady inwestycyjne (*smart follower*). W konsekwencji dążymy do wysokiego współczynnika konwersji gotówki w porównaniu z innymi europejskimi operatorami telekomunikacyjnymi.

### Efektywna egzekucja

Utrzymujemy pozycję lidera w zakresie kanałów dystrybucji poprzez największą sieć sklepów stacjonarnych, najczęściej odwiedzany sklep internetowy i stronę www. Wzmacniamy najbardziej rozpoznawalną markę (najwyższe wskaźniki świadomości marki oraz operatora pierwszego wyboru) poprzez spójną strategię komunikacji oraz najbardziej znaczące kampanie reklamowe wśród polskich operatorów (najwyższe wskaźniki świadomości oraz rozpoznawalności reklam). Jednocześnie utrzymujemy efektywne, niskie nakłady na komunikację i reklamę w porównaniu do innych operatorów telekomunikacyjnych.

Play strategy is to build efficient, digital mobile-centric telecommunication leader for families and small businesses in Poland. Our strategic plan is designed to deliver sustainable EBITDA growth and shareholder return.

## ŚREDNIO-TERMINOWE AMBICJE NA 2019-22

Średnioterminową cele Play uwzględniają stopę wzrostu EBITDA, współczynnik konwersji gotówki, współczynnik nakładów inwestycyjnych do przychodów, a także dalsze zmniejszenie poziomu zadłużenia i dystrybucja wartości do akcjonariuszy:

- Stopniowy wzrost EBITDA w średnioterminowym okresie 2019-22;
- Utrzymanie wysokiego współczynnika konwersji gotówki w porównaniu do europejskich telekomów;
- Utrzymanie współczynnika gotówkowych nakładów inwestycyjnych (Cash CAPEX) do przychodów w zakresie 11-13% do 2020 roku oraz (po rozwoju sieci) redukcja do poziomu 10% przed 2022 rokiem;
- Stopniowe zmniejszanie poziomu zadłużenia do poziomu 2,5x Dług netto / skorygowana EBITDA;
- Dystrybucja do akcjonariuszy 40-50% wolnych przepływów pieniężnych (FCFE).

## **PERSPEKTYWA GRUPY NA ROK 2019**

Spółka oczekuje na rok 2019:

	Oczekiwanie na 2019 r.	Komentarz
Przychody	Nieznaczny wzrost r/r	Wzrosty przychodów z usług, częściowo skompensowany niższymi przychodami ze sprzedaży urządzeń
Skorygowana EBITDA	2.2-2.3 mld PLN	Dzięki wyższej marży na usługach, częściowo skompensowanej wyższymi kosztami utrzymania sieci i nowych usług
Gotówkowe nakłady inwestycyjne	Do 800 mln PLN	Nakłady na sieć z przesunięciem z dostępu do szkieletu, wzrost na digitalizację i kapitalizację urządzeń abonenckich
FCFE	670-750 mln PLN	Wpływ wyższych r/r gotówkowych nakładów inwestycyjnych i zapłaconych podatków
Wynagrodzenie akcjonariuszy	40-50% FCFE	Zgodnie z założeniami strategii 2019-2022 <sup>8</sup>

<sup>8</sup> Zakładając brak aukcji częstotliwości radiowych.



# CZĘŚĆ III

## RAPORT NIEFINANSOWY

**PLAY**

## 10. ORGANIZACJA I ŁAD KORPORACYJNY

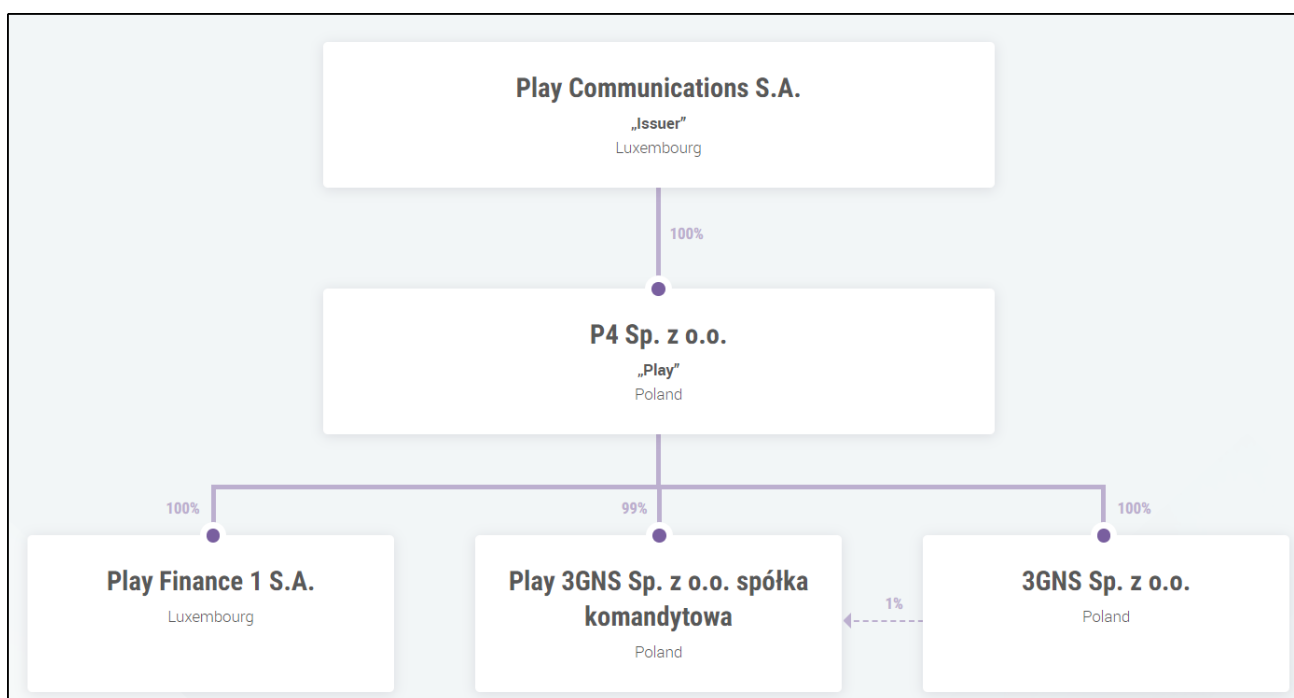
### 10.1 Główni akcjonariusze

Poniższa tabela przedstawia strukturę własnościową Spółki na dzień niniejszego Raportu oraz na dzień 31 grudnia 2018 r.: 56,85% akcji pozostających w obrocie jest kontrolowanych przez akcjonariuszy Tollerton Investments Limited and Kenbourne Invest S.A., posiadają oni odpowiednio 28,00% i 28,85% akcji. W dniu 12 listopada 2018 r. spółka otrzymała zawiadomienie o osiągnięciu przez Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny 5,34% akcji spółki. Pozostałe 37,81% pozostaje w wolnym obrocie. Liczba akcji posiadanych przez inwestorów jest równa liczbie głosów, Spółka nie emitowała akcji uprzywilejowanych.

Akcyonariusz	Rodzaj akcji	Liczba akcji	% akcji w kapitale zakładowym	Liczba głosów	% liczby głosów
Kenbourne Invest S.A.	Zwykłe, na okaziciela	73.249.844	28,85	73.249.844	28,85
Tollerton Investment Limited	Zwykłe, na okaziciela	71.088.620	28,00	71.088.620	28,00
Nationale-Nederlanden OFE	Zwykłe, na okaziciela	13.547.663	5,34	13.547.663	5,34
Pozostali akcyonariusze	Zwykłe, na okaziciela	96.026.767	37,82	96.026.767	37,82
<b>Razem</b>	<b>Zwykłe, na okaziciela</b>	<b>253.912.894</b>	<b>100,00</b>	<b>253.912.894</b>	<b>100,00</b>

### 10.2 Struktura Grupy

Poniższy wykres przedstawia strukturę Grupy na dzień niniejszego Raportu oraz na dzień 31 grudnia 2017 r. Play Communications S.A. jest spółką holdingową (Spółka wraz ze wszystkimi swoimi podmiotami zależnymi jest zwana "Grupą" lub "Grupą Play"). Spółka jest podmiotem dominującym wobec P4 Sp. z o.o. ("Play", "P4"), który jest wyłącznym właścicielem Play Finance 1 S.A. i był właścicielem Play Finance 2 S.A., która została zlikwidowana w grudniu 2018 r.



### 10.3 Organy spółki

Siedziba Spółki mieści się pod adresem: 4/6, rue du Fort Bourbon, L-1249 Luksemburg, Wielkie Księstwo Luksemburga.

Grupa posiada dwuszczeblową strukturę ładu korporacyjnego obejmującą dwa podmioty prawne: Play Communications S.A. i P4 Sp. z o.o. Funkcja nadzorcza realizowana jest na poziomie Spółki i na tym poziomie nie prowadzi się codziennego zarządzania Play jako spółką operacyjną. Funkcje zarządcze Spółki ograniczają się zasadniczo do funkcji zwykle sprawowanych przez spółkę holdingową. Funkcje zarządcze Play jako spółki operacyjnej (m.in. zatrudnianie wszystkich członków wyższego kierownictwa) realizowane są w pełni na poziomie Play. Do statutów Spółki oraz Play zostały wprowadzone niezbędne zmiany uwzględniające tę strukturę, co w efekcie tworzy zwyczajowo przyjętą dwuszczeblową strukturę ładu korporacyjnego. Grupa zapewnia dyrektorom i członkom wyższego kierownictwa zwyczajowo przyjętą ochronę ubezpieczeniową. Statuty są dostępne na stronie Spółki: <http://www.playcommunications.com/corporate-governance/>

Struktura ładu korporacyjnego spółki jest w pełni zgodna z wymaganiami prawa luksemburskiego.

#### Rada Dyrektorów Play Communications S.A.

Poniższa tabela zawiera imiona i nazwiska, stanowisko, rok mianowania i rok, w którym upływa obecna kadencja każdego z dyrektorów Spółki.

<u>Imię i nazwisko</u>	<u>Wiek</u>	<u>Rok powołania na obecną kadencję na poziomie Spółki</u>	<u>Rok, w którym upływa kadencja</u>	<u>Reprezentuje</u>
Andrzej Klesyk.....	54	2017	2020	Niezależny
Andrzej Olechowski .....	71	2017	2020	Niezależny
Graham Bruce McInroy.....	58	2017	2020	Novator Partners LLP
Serdar Çetin .....	41	2017	2020	Novator Partners LLP
Patrick Tillieux.....	61	2017	2020	Novator Partners LLP
Ioannis Karagiannis .....	58	2017	2020	Tollerton
Vassilios Billis .....	50	2017	2020	Tollerton
Georgios Xirouchakis <sup>(1)</sup> .....	46	2017	2020	Tollerton
Rouben Bourlas <sup>(1)</sup> .....	43	2018	2020	Tollerton

(1) Georgios Xirouchakis zrezygnował z zasiadania w Radzie Dyrektorów z dniem 25 czerwca 2018 r. Rouben Bourlas został tymczasowo powołany przez pozostałych członków Rady do czasu odbycia kolejnego Zgromadzenia Akcjonariuszy spółki, które podejmie decyzję w sprawie jego stałego powołania.

#### *Andrzej Klesyk – Przewodniczący Komitetu Audytu*

Andrzej Klesyk został członkiem Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Obecnie jest Prezesem Zarządu KIPF, członkiem rady nadzorczej Best S.A. oraz dyrektorem niewykonawczym w Billon. W latach 2007-2015 pełnił funkcję Prezesa Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń SA. Wcześniej był także partnerem Boston Consulting Group, z siedzibą w Warszawie, Prezesem Zarządu Banku Inteligo z siedzibą w Warszawie, oraz partnerem McKinsey & Co z siedzibą w Londynie. W latach 1989-1990 pracował w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych. W roku 1991 wyjechał do Stanów Zjednoczonych i pracował w spółkach Kidder, Peabody, Coopers & Lybrand w Nowym Jorku. Uzyskał tytuł MBA w Harvard Business School oraz stopień magistra nauk ekonomicznych Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego. Jest członkiem Europejskiej Rady Doradczej Harvard

Business School, członkiem Geneva Association, członkiem Rady Powierniczej Muzeum Narodowego w Warszawie oraz Rady Programowej Instytutu Spraw Publicznych.

#### *Andrzej Olechowski*

Andrzej Olechowski został członkiem Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Dr Olechowski jest także Przewodniczącym Rady Nadzorczej Banku Handlowego, a od 2002 roku jest członkiem Rady Dyrektorów Euronetu. Jest również członkiem Międzynarodowych Komitetów Doradczych Macquarie European Infrastructure Funds. Od 29 listopada 2016 roku jest członkiem Rady Powierniczej Europejskiej Rady Spraw Zagranicznych (ECFR). W latach 1993–1995 pełnił funkcję ministra spraw zagranicznych oraz, w 1992 r., funkcję ministra finansów, a także kandydował na urząd Prezydenta RP w 2000 i 2010 r. Andrzej Olechowski studiował w Szkole Głównej Planowania i Statystyki, gdzie uzyskał stopień doktora nauk ekonomicznych, a od roku 2011 pracuje w Akademii Biznesu i Finansów Vistula na stanowisku profesora. Jest autorem szeregu publikacji na tematy handlu międzynarodowego i polityki zagranicznej.

#### *Bruce McInroy – Wiceprzewodniczący Rady Dyrektorów*

Bruce McInroy został powołany na członka Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Pracował w Grupie od jej utworzenia w 2005 roku, pełniąc funkcję Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej Play oraz Przewodniczącego Komitetu Audytu. W przeszłości pełnił też funkcję członka Rady Nadzorczej spółki 3GNS sp. z o.o. Jest partnerem w spółce Novator Partners LLP, londyńskiej firmie zajmującej się doradztwem inwestycyjnym, do której dołączył w roku 2004. Jego rola polega przede wszystkim na pozyskiwaniu i realizowaniu transakcji, zarówno kupna jak i sprzedaży, a także aktywne zaangażowanie w spółkach portfelowych. Posiada znaczne doświadczenie inwestycyjne, obejmujące m.in. inwestycję firmy Novator w spółkę Tradus (wcześniej QXL), będącej właścicielem Allegro, wiodącego operatora internetowego portalu aukcyjnego w Polsce, gdzie zasiadał w zarządzie, był członkiem komitetu audytu i przewodniczącym w latach 2006-07. Jest członkiem rady dyrektorów WOM Chile (wcześniej Nextel Chile), dynamicznie rozwijającego się operatora mobilnego w Chile oraz członkiem rady nadzorczej AASA Polska, spółki prowadzącej działalność w zakresie kredytów konsumenckich w oparciu o analizę dużych zbiorów danych, oraz zasiada w radach różnych spółek z grupy Aasa. Wcześniej pełnił funkcję członka rady dyrektorów w spółkach: Netia (Polska), Bulgarian Telecoms Company (obecnie: Vivacom), Forthnet (Grecja), Turknet (wcześniej: NetOne, Turcja), oraz Be\* Unlimited (Wielka Brytania). Przed rozpoczęciem pracy w Novator zdobył rozległe doświadczenie w dziedzinie telekomunikacji: w samej branży w firmie BT, w dziale analizy akcji w ABN Hoare Govett, wreszcie w bankowości inwestycyjnej w Deutsche Bank oraz Merrill Lynch. Bruce uzyskał stopień MA (magistra) nauk informatycznych w Trinity College w Cambridge.

#### *Serdar Çetin*

Serdar Çetin został członkiem Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Pracuje w Grupie od momentu jej utworzenia, w przeszłości najpierw pełniąc funkcję członka Zarządu Play od lipca 2005 roku do października 2006 roku, a następnie członka Rady Nadzorczej Play od lipca 2007 roku i 3GNS sp. z o.o. od października 2008 roku do 2017 roku. Ponadto jest członkiem komitetu audytu Play od założenia tej spółki. Jest partnerem w spółce Novator, gdzie odpowiada za inicjowanie transakcji, zarządzanie nimi i wyjścia z inwestycji. Jest członkiem rady dyrektorów WOM Chile (wcześniej Nextel Chile), dynamicznie rozwijającego się operatora mobilnego w Chile, oraz członkiem rady nadzorczej AASA Polska, spółki prowadzącej działalność w zakresie kredytów konsumenckich w oparciu o analizę dużych zbiorów danych, oraz zasiada w radach różnych spółek z grupy Aasa. Doradzał przy inwestycjach w branży telekomunikacyjnej w wielu krajach, w tym w Grecji, Turcji, Polsce i Wielkiej Brytanii. Od lutego 2007 r. do kwietnia 2013 r. był członkiem rady nadzorczej Turk.net, tureckiego operatora alternatywnego. Zanim w 2004 r. dołączył do Novator, pan Çetin pracował w dziale bankowości inwestycyjnej Merrill Lynch i w BNP Paribas. Pan Çetin posiada stopień MSc w dziedzinie zarządzania (Grande Ecole), nadany przez Szkołę Zarządzania HEC w Paryżu oraz stopień BSc inżynierii lądowej politechniki METU w Ankarze. Biegłe włada językiem angielskim, tureckim i francuskim.



### *Patrick Tillieux*

Patrick Tillieux został członkiem Rady Dyrektorów Spółki 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Jest partnerem zarządzającym we własnej firmie zarządzania aktywami Pambridge Ltd, z siedzibą w Londynie. Od ponad 25 lat pracuje w branży telewizyjnej. Jest byłym prezesem zarządu i członkiem zarządu firmy Red Bee Media w Londynie, zajmującej się technologiami transmisyjnymi. W latach 2007–2009 pełnił również rolę dyrektora pionu operacyjnego w firmie ProSiebenSat.1 Media AG w Monachium, był też prezesem zarządu SBS Broadcasting Europe w Amsterdamie, do której dołączył w roku 2001. Wcześniej był dyrektorem zarządzającym w Canal+ w Holandii, jak również dyrektorem finansowym w RTL Netherlands. Swoją karierę rozpoczął w 1981 r. w Bouygues SA w Paryżu, zajmował też wysokie stanowiska w jej przedsięwzięciach telewizyjnych TF1 i Eurosport, w których tworzeniu uczestniczył. Pan Tillieux jest także członkiem rad nadzorczych České Radiokomunikace w Czechach, Towercom na Słowacji oraz Brussels Airport w Belgii. Posiada tytuł MSc inżynierii lądowej oraz MSc administracji przemysłowej, oba nadane przez Katolicki Uniwersytet Louvain w Belgii.

### *Ioannis Karagiannis – Przewodniczący Rady Dyrektorów*

Ioannis Karagiannis został członkiem Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Od roku 1994 pracuje dla spółek grupy Tollerton, od stycznia 2010 r. pełniąc w niej funkcje zarządcze. Zasiadał także w radzie nadzorczej 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Jest też przewodniczącym rady nadzorczej Retail World S.A. oraz Olympia Group S.A. Wcześniej, od grudnia 2001 r. do grudnia 2010 r. sprawował funkcję prezesa zarządu Germanos Group. Ukończył studia w dziedzinie inżynierii chemicznej na Politechnice w Atenach oraz uzyskał tytuł MBA Uniwersytetu w Bradford.

### *Vasileios Billis*

Vasileios Billis został powołany na stanowisko członka Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Zasiadał także w radzie nadzorczej 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Od kwietnia 2013 r. pan Billis zajmuje stanowisko prezesa zarządu Systems Sunlight S.A., spółki należącej do grupy Olympia. Przed pełnieniem tej funkcji pracował na stanowiskach członka rady dyrektorów i rady nadzorczej w grupie kapitałowej Olympia. Otrzymał tytuł MBA w INSEAD (Francja) oraz stopień magistra inżynierii elektrotechnicznej Uniwersytetu w Southampton.

### *Georgios Xirouchakis*

Georgios (George) Xirouchakis został członkiem Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Zasiadał także w radzie nadzorczej spółki 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Od roku 2002 sprawował funkcję radcy prawnego grupy spółek należących do Panosa Germanosa, zaś od roku 2008 pełni funkcję radcy ogólnego – szefa działu prawnego tej grupy. Pan Xirouchakis posiada ponadto duże doświadczenie zawodowe w dziedzinie prawa handlowego. Uzyskał licencjat ekonomii Uniwersytetu Kreteńskiego (Katedra Nauk Społecznych, Wydział Ekonomii), licencjat nauk prawnych Narodowego Uniwersytetu w Atenach (Katedra Prawa) oraz stopień MBA na Uniwersytecie Leicester (Centrum Zarządzania). Pan Xirouchakis zrezygnował z zasiadania w Radzie Dyrektorów spółki z dniem 25 czerwca 2018 r.

### *Rouben Bourlas*

Pan Rouben Bourlas, został tymczasowo powołany do Rady Dyrektorów spółki dnia 25 lipca 2018 roku. Posiada szerokie międzynarodowe doświadczenie zarządcze w sprzedaży detalicznej i strategii. Zaczął swoją karierę w firmie zajmującej się doradztwem strategicznym w Nowym Jorku a następnie pracował w Londynie jako Dyrektor Handlowy w EasyGroup należącej do Steliosa Haji-Ioannou. Do 2015 roku, zanim został Prezesem Westnet Distribution, Rouben Bourlas był Prezesem sieci sklepów detalicznych Public. Od lutego 2018 roku jest Prezesem Olympia Group. Posiada tytuł magistra z inżynierii mechanicznej, które uzyskał na Cornell University w Nowym Jorku oraz ukończył studia MBA na Massachusetts Institute of Technology (MIT) w Bostonie.

## Zarząd Play

Poniżej przedstawiono członków zarządu Play („Zarząd”), którzy odpowiadają za codzienne kierowanie Grupą. Obecnie Zarząd składa się z siedmiu członków. Adres siedziby dla każdego z nich to: Taśmowa 7, Warszawa.

Tabela poniżej podaje imię i nazwisko, stanowisko, rok mianowania i rok, w którym upływa obecna kadencja dla każdego z członków Zarządu Play, lub datę rezygnacji ze stanowiska. W związku ze zmianami w składzie Zarządu w trakcie roku 2018 oraz na początku 2019, tabela uwzględnia wszystkich członków Zarządu w tym okresie.

<u>Imię i nazwisko</u>	<u>Wiek</u>	<u>Data powołania na obecną kadencję na poziomie Play</u>	<u>Data rezygnacji ze stanowiska</u>	<u>Rok, w którym upływa kadencja</u>	<u>Stanowisko</u>
Jørgen Bang-Jensen	62	2015	30 czerwca 2018		Prezes
Jean Marc Harion	61	1 lipca 2018		2020	Prezes
Holger Püchert	53	2017		2020	Dyrektor Finansowy
Michał Wawrzynowicz	47	2015		2020	Dyrektor ds. Handlowych
Bartosz Dobrzyński	48	2015	31 października 2018		Dyrektor ds. Marketingu
Michał Sobolewski	46	1 listopada 2018		2020	Dyrektor ds. Marketingu
Hans Cronberg	56	2015	31 października 2018		Dyrektor ds. Technologicznych
Michał Ziółkowski	39	1 listopada 2018		2020	Dyrektor ds. Technicznych
Wojciech Danieluk	46	1 listopada 2018		2020	Dyrektor ds. IT i Transformacji
Jacek Niewęglowski	49	2015	31 stycznia 2019		Chief Strategy Officer
Piotr Kuriata	46	1 lutego 2019		2020	Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu i Regulacji

### *Jean Marc Harion*

Jean-Marc Harion jest członkiem zarządu Play od lipca 2018 r. Pełni także funkcję Dyrektora Generalnego i Prezesa zarządu. Jean-Marc Harion dołączając do Grupy mógł pochwalić się 25-letnim doświadczeniem w branży telekomunikacyjnej. Ostatnio pełnił funkcję Prezesa Zarządu notowanych spółek Orange Egypt i Mobistar, wcześniej pełnił funkcję Prezesa Zarządu Orange Dominicana oraz Orange VP Business Development Americas w Nowym Jorku. Przed dołączeniem do Orange Group, Jean-Marc Harion stworzył własne przedsiębiorstwo Computer Channel, które rozwijał przez okres dziesięciu lat do czasu jego sprzedaży na rzecz Wanadoo (France Telecom Group). Pan Harion posiada tytuł magistra z Institut d’Etudes Politiques de Paris oraz tytuł magistra i absolwenta z Université Libre de Bruxelles.

### *Jørgen Bang-Jensen*

Jørgen Bang-Jensen był członkiem Zarządu Play od maja 2009 r. do czerwca 2018 r. Pełnił także funkcję Dyrektora Generalnego i Prezesa Zarządu. Był również członkiem Zarządu spółki 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. W przeszłości sprawował również funkcje dyrektora generalnego i prezesa zarządu spółki ONE GmbH w Austrii, dyrektora generalnego TDC Mobile A/S w Danii oraz dyrektora generalnego AD&D edb-konsulenter A/S. Zajmował stanowiska w radach nadzorczych spółek Telenor Mobil, Belgacom Mobile, Fullrate A/S – od maja 2008 r. do kwietnia 2009 r. – oraz

Butlernetworks A/S (Dania) od marca 2008 do kwietnia 2009 r. Pan Bang-Jensen posiada tytuł MBA Ashridge Business School (Wielka Brytania).

#### *Holger Püchert*

Holger Püchert jest członkiem Zarządu Play od marca 2017 r. Pełni funkcję Dyrektora Finansowego Play. Jest również członkiem zarządu 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Pan Püchert ma duże doświadczenie na stanowisku dyrektora finansowego w sektorze telekomunikacji w Europie. Przed dołączeniem do Grupy Play pan Püchert był przez prawie trzy lata dyrektorem ds. finansowych w spółce Versatel w Berlinie / Düsseldorfie, a także w Kabel BW GmbH oraz Orange Austria Telecommunications GmbH (wcześniej ONE GmbH). Był też wiceprezesem ds. fuzji i przejęć w E.ON AG. Pan Püchert jest absolwentem Uniwersytetu w Karlsruhe, gdzie, po stażu w Deutsche Bank w Düsseldorfie, studiował inżynierię procesów biznesowych (Diplom-Wirtschaftsingenieur). Uzyskał także stopień doktora nauk ekonomicznych na Uniwersytecie w Karlsruhe (KIT), gdzie pełnił funkcję asystenta.

9 marca 2017 r. pan Püchert dołączył do Play jako nowy Dyrektor Finansowy i współpracował ściśle z poprzednim Dyrektorem Finansowym Play, Robertem Bowkerem, który pozostał w Grupie jako doradca do końca marca 2017 r.

#### *Michał Wawrzynowicz*

Michał Wawrzynowicz jest członkiem Zarządu od czerwca 2007 r. Zajmuje stanowisko Dyrektora ds. Handlowych. Jest również członkiem Zarządu spółki 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Przed dołączeniem do Zarządu, p. Wawrzynowicz pełnił funkcję dyrektora generalnego w Grupie Germanos w Polsce. Pełnił także funkcję dyrektora generalnego GTI sp. z o.o., największego dealera Orange w Polsce oraz dyrektora handlowego Germanos Polska Sp. z o.o., wcześniej znanej jako „Era”, największego dealera sieci T-Mobile. Zanim objął stanowisko dyrektora ds. handlowych tej spółki, zajmował stanowisko dyrektora sprzedaży i dyrektora marketingu. Wawrzynowicz uzyskał stopień MBA Akademii Leona Koźminkiego i tytuł magistra inżyniera Politechniki Warszawskiej.

#### *Bartosz Dobrzyński*

Bartosz Dobrzyński był członkiem Zarządu Play od roku 2009 r. do października 2018 r. Był dyrektorem Play ds. marketingu. Od 2009 r. pełnił także funkcję członka zarządu 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Pan Dobrzyński jest doświadczonym menedżerem marketingu w polskim sektorze telekomunikacji. Karierę zawodową w telekomunikacji zaczynał w 1998 r. na stanowisku kierownika ds. programów lojalnościowych i utrzymania klienta w sieci Plus. Przez kolejnych siedem lat pracował jako menedżer ds. ofert mobilnych dla klientów indywidualnych w sieci Orange. Pan Dobrzyński uzyskał stopień magistra stosunków międzynarodowych oraz tytuł MBA w ramach programu MBA Uniwersytetu Warszawskiego.

#### *Michał Sobolewski*

Michał Sobolewski został Członkiem Zarządu Play w listopadzie 2018 na stanowisku Dyrektora Marketingu. Michał Sobolewski posiada ponad 20-letnie doświadczenie w marketingu w zakresie telekomunikacji, bankowości oraz ubezpieczeń. Od ponad 9 lat kieruje w Play ofertą dla klientów indywidualnych, digitalizacją i marketingiem internetowym. Odpowiadał między innymi za wprowadzenie na rynek ofert nielimitowanych, program testowania smartfonów, oferty rodzinne i duety oraz aplikację Play24 do samodzielnej obsługi ofert przez klientów Play. Michał Sobolewski ukończył Advanced Management Program na Uniwersytecie Navarra oraz studia MBA Uniwersytetu Łódzkiego oraz Uniwersytetu Maryland Robert H. Smith School of Business.

#### *Hans Cronberg*

Hans Cronberg był członkiem Zarządu Play od września 2005 r. do października 2018 r. Był dyrektorem spółki ds. technicznych. Był również członkiem Zarządu spółki 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Przed dołączeniem do Grupy Play, pan Cronberg pracował w Deutsche Telekom Group, gdzie pełnił funkcję dyrektora ds. zaopatrzenia i logistyki w

T-Mobile Croatia oraz dyrektora działu technologii 3G i platform wartości dodanej w spółce Polska Telefonii Cyfrowa Sp. z o.o. (obecnie T-Mobile). W latach 1990 i 2001 pan Cronberg pracował w Ericsson Group w Szwecji, Polsce i Izraelu, gdzie zajmował stanowiska w zarządzaniu produktami, marketingu produktów oraz sprzedaży i zarządzaniu kluczowymi klientami. Pan Cronberg posiada dyplom z fizyki Freie Universitaet Berlin w Niemczech.

#### *Michał Ziółkowski*

Michał Ziółkowski został nowym dyrektorem ds. technicznych i członkiem zarządu P4 Sp. z o.o od Listopada 2018. Michał Ziółkowski jest związany z branżą telekomunikacyjną od blisko 20 lat. Jego zawodowa przygoda z Play rozpoczęła się od projektu P4, który realizował dla ówczesnego współwłaściciela Play, operatora Netia. W ramach projektu był odpowiedzialny za realizację sieci transmisyjnej dla stacji bazowych telefonii komórkowej. Do Play przeszedł w 2009 r., obejmując stanowisko dyrektora departamentu, w ramach którego odpowiadał za rozwój sieci transmisyjnej oraz współpracę międzyoperatorską. Przeprowadzona przez niego trzy lata później migracja sieci transmisyjnej do standardu ALL IP była pierwszym tego typu przedsięwzięciem na polskim rynku telekomunikacyjnym. Doświadczenie zdobywał pracując przy wielu strategicznych projektach Spółki, takich jak przetargi częstotliwościowe czy oceny spółek telekomunikacyjnych w procesach M&A. W roku 2017 stanął na czele Departamentu Inwestycji i Rozbudowy Sieci. Do jego zadań należało zaprojektowanie i realizacja największego w historii spółki oraz jednego z najbardziej dynamicznych i wymagających procesów rozbudowy sieci mobilnej w Polsce. Michał Ziółkowski jest absolwentem Politechniki Poznańskiej na kierunku Elektronika i Telekomunikacja. Otrzymał również tytuł Executive Master of Business Administration w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej.

#### *Wojciech Danieluk*

Wojciech Danieluk jest członkiem zarządu Play od listopada 2018 r. Jest dyrektorem ds. IT i Transformacji Play. Jest także członkiem zarządu spółki 3GNS sp. z o.o., która jest częścią Grupy Play. Wojciech Danieluk dołączył do Play w 2008 r. i od tego czasu pracował na stanowiskach dyrektora ds. rozwoju produktów, dyrektora ds. zarządzania projektami oraz dyrektora ds. zarządzania ludźmi i programami. W latach 1997-2008 Wojciech Danieluk pracował w spółce Ericsson Polska na stanowiskach kierownika produktu, kierownika w zakresie planowania sieci oraz kierownika ds. kluczowych klientów a także jako dyrektor sprzedaży w spółce Polska Telefonii Cyfrowa sp. z o.o. (obecnie T-Mobile). Wojciech Danieluk posiada tytuł magistra nadany przez Politechnikę Łódzką oraz ukończył zaawansowane szkolenie w dziedzinie zarządzania (Advanced Management Program) na IESE.

#### *Jacek Niewęglowski*

Jacek Niewęglowski był członkiem zarządu Play od grudnia 2005 r. do stycznia 2019 r. Pełnił również funkcję dyrektora ds. strategii. Od 2006 r. zasiadał również w zarządzie 3GNS sp. z o.o., należącej do Grupy. Był także członkiem zarządu Glenmore Investments, niegdyśszej jednostki zależnej Spółki. Jest też członkiem zarządu European Competitive Telecommunications Association. Zanim rozpoczął pracę w Play, był członkiem rady nadzorczej PTC, obecnie znanej jako T-Mobile Polska, członkiem zarządu Aster City Cable, wiodącego polskiego operatora telewizji kablowej, przewodniczącym rady nadzorczej Comtica sp. z o.o., członkiem zarządu Elektrim Telekomunikacja, polskiej jednostki zależnej Vivendi Universal, jeszcze wcześniej zaś sprawował funkcję dyrektora naczelnego wielu spółek telekomunikacyjnych. Obecnie jest członkiem rady nadzorczej Fundacji *Dorastaj z Nami* oraz Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji, a także posiada 5% udziałów w spółce Pomerania Brokers Sp. z o.o. Pan Niewęglowski ma poza tym ponad 23 lata doświadczenia menedżerskiego i zawodowego w sektorze telefonii komórkowej. Jacek Niewęglowski otrzymał tytuł Executive MBA w London Business School oraz stopnie doktora i magistra inżyniera na Uniwersytecie Technicznym Tampere w Finlandii.

#### *Piotr Kuriata*

Piotr Kuriata jest członkiem zarządu Play od lutego 2019 r. Pełni również funkcję dyrektora ds. Rozwoju Biznesu i Regulacji w P4 sp. z o.o. („Play”). Piotr Kuriata ma 20 lat doświadczenia w pracy dla różnych operatorów telekomunikacyjnych.

Odgrywał kluczową rolę w opracowywaniu strategii i wdrażaniu jej w krytycznych procesach negocjacyjnych dotyczących m.in. roamingu krajowego, pozyskiwania częstotliwości, zmian w przenoszeniu numerów telefonicznych (MNP) czy asymetrii stawek za zakończenie połączeń (MTR). Zanim dołączył do Play, pracował dla dataCom S.A. oraz Exatel S.A. gdzie był dyrektorem departamentu regulacji, hurtu i współpracy z operatorami. Wcześniej, pełnił funkcję kierownika zespołu Interconnection dla Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. (obecnie T-Mobile Polska S.A.). Piotr Kuriata ukończył Advanced Management Program na Uniwersytecie Navarra (IESE Business School) oraz Management Program na kanadyjskim Telecommunications Executive Management Institute w Montrealu. Ponadto, ukończył studia magisterskie na kierunku Systemy i Sieci Telekomunikacyjne jak również Zarządzanie Przedsiębiorstwem na Politechnice Warszawskiej.

### **Komitety specjalne**

W Grupie funkcjonują następujące komitety: (i) komitet audytu („**Komitet Audytu**”), (ii) komitet operacyjno-inwestycyjny („**Komitet Operacyjno-Inwestycyjny**”) oraz (iii) komitet ds. wynagrodzeń i nominacji („**Komitet ds. Wynagrodzeń i Nominacji**”).

#### *Komitet Audytu*

Zakres zadań Komitetu Audytu został dostosowany do przepisów unijnych oraz luksemburskich, zakres obejmuje kontrolę finansową (nadzór nad audytem wewnętrznym i zewnętrznym, monitorowanie sprawozdawczości finansowej) oraz nadzór nad osobami odpowiedzialnymi za zarządzanie Grupą (system kontroli wewnętrznej). W szczególności, obowiązki i zadania komitetu obejmują: (i) określanie planu audytu na okres kilku lat oraz zakresu audytów wewnętrznych i zewnętrznych, (ii) omawianie sprawozdań z audytu z audytorami wewnętrznymi i zewnętrznymi, jak również z kierownictwem oraz monitorowanie ich wdrażania; (iii) ocenę wyników pracy audytorów wewnętrznych i zewnętrznych oraz ich współpracy ze sobą nawzajem, a także wspieranie Zarządu Spółki w powoływaniu audytorów zewnętrznych, którzy mają być zgłaszani do wyboru na zgromadzeniu wspólników, (iv) kontrolę niezależności działu audytu wewnętrznego od Grupy i jednostek podlegających audytowi, a także zatwierdzanie wytycznych dotyczących pracy działu audytu wewnętrznego, (v) ocenę skonsolidowanego sprawozdania finansowego, ustawowego sprawozdania finansowego i sprawozdania Zarządu z działalności Spółki oraz podejmowanie decyzji, czy można je rekomendować Zarządowi Spółki do przedłożenia zgromadzeniu wspólników oraz (vi) ocenę i dalszy rozwój systemu kontroli wewnętrznej. Zgodnie z przepisami, do zadań Komitetu Audytu należy również udzielanie zgody na świadczenie usług audytorskich i niezwiązanych z audytem przez audytorów zewnętrznych, a także monitorowanie czy prace te są wykonywane w sposób niezależny.

Członkami Komitetu Audytu są: Andrzej Klesyk (który pełni funkcję Przewodniczącego Komitetu Audytu), Bruce McInroy, Serdar Çetin, Ioannis Karagiannis oraz Vasileios Billis. Wszyscy członkowie Komitetu Audytu są niezależni od Spółki, natomiast czterech z nich nie jest niezależnych od znaczących akcjonariuszy (Novator Partners LLP i Tollerton).

#### *Komitet Operacyjno-Inwestycyjny*

Do zadań Komitetu Operacyjno-Inwestycyjnego należą: (i) opracowywanie szczegółowej analizy finansowej działalności Spółki, (ii) nadzór nad przygotowaniem i wykonaniem budżetu Spółki, (iii) nadzór nad projektami strategicznymi i inwestycyjnymi Spółki, w tym w szczególności dotyczącymi zmian struktury kapitału, oraz (iv) przegląd długoterminowego planu działalności Spółki.

Członkami Komitetu Operacyjno-Inwestycyjnego są: Bruce McInroy, Serdar Çetin, Ioannis Karagiannis i Vasileios Billis.

#### *Komitet ds. Wynagrodzeń i Nominacji*

Do zadań Komitetu ds. Wynagrodzeń i Nominacji należą (a) przygotowywanie i okresowe przeglądy polityki i zasad Grupy dotyczących wynagradzania oraz kryteriów efektywności w zakresie wynagrodzeń i okresowego przeglądu ich wdrażania, a także przedkładanie Radzie Spółki propozycji i rekomendacji oraz (b) przygotowywanie wszelkich stosownych decyzji

Rady Spółki w sprawie powoływania członków Rady oraz Zarządu Spółki oraz przedkładanie Radzie Spółki propozycji i rekomendacji. Rada Spółki może przekazać Komitetowi ds. Wynagrodzeń i Nominacji dalsze uprawnienia i obowiązki. Dyrektor generalny i/lub dyrektor finansowy Play może być od czasu do czasu zapraszany jako obserwator.

Członkami Komitetu ds. Wynagrodzeń i Nominacji są: Bruce McInroy, Serdar Çetin, Ioannis Karagiannis, Vasileios Billis i Andrzej Olechowski.

### **Działania Rady Dyrektorów i jej Komitetów**

Sukces naszej firmy zależy od skuteczności decyzji podejmowanych przez Radę Dyrektorów. Nasza Rada przywiązuje dużą wagę do przestrzegania przepisów, uwzględniając wszystkie zainteresowane strony: pracowników, dostawców, klientów oraz szerszą społeczność i środowisko, aby zapewnić realizację naszych zrównoważonych celów biznesowych.

W celu opracowania celów i strategii Spółki oraz pełnego wsparcia kierownictwa wykonawczego przy realizacji strategii biznesowej w ramach przejrzystego ładu korporacyjnego, Rada spotyka się tak często jak to możliwe, w każdym razie nie mniej niż cztery (4) razy w roku. W okresie sprawozdawczym Rada Dyrektorów zwołała swoje spotkanie łącznie 8 (osiem) razy.

Rada regularnie omawiała także ład korporacyjny, zarządzanie ryzykiem i reputacją oraz wyniki finansowe.

W celu pełnego wsparcia kierownictwa wykonawczego przy realizacji strategii biznesowej, Rada regularnie podejmuje uchwały w trybie obiegowym wyrażając swoją aprobatę w formie pisemnej. W okresie sprawozdawczym podjęto ponad dziewięćdziesiąt (90) pisemnych uchwał Rady w sprawach zastrzeżonych w celu zapewnienia sprawnej realizacji i wdrożenia celów biznesowych przez spółkę zależną P4 sp. z o.o. Kluczowymi obszarami, które Rada omawiała w ciągu roku i przyjęła w ich sprawie pisemne uchwały była działalność operacyjna spółki zależnej P4 Sp. z o.o., sprzedaż należności nieściągalnych, zatwierdzanie umów rozliczeniowych, umów wewnątrzgrupowych dotyczących rozliczania kosztów IPO, zatwierdzanie zakupu sprzętu i usług sieciowych, usług medialnych, umów o kredyty w rachunku bieżącym, usługi wsparcia i konserwacji itp.

W trakcie 2018 roku Komitet Audytu Spółki odbył 6 posiedzeń, na których nadzorował sprawozdawczość finansową, wyniki finansowe i kontrolę, skuteczność procedur kontroli wewnętrznej, zarządzanie ryzykiem i procesy compliance Spółki. Komitet Audytu dokonał przeglądu kwartalnych, półrocznych i rocznych sprawozdań finansowych Spółki, przedyskutował je z niezależnym audytorem i przedłożył do zatwierdzenia przez Radę Dyrektorów. Ponadto, Komitet Audytu dokonał przeglądu planu audytu wewnętrznego, a także systemu zarządzania ryzykiem i zarekomendował Radzie Dyrektorów podjęcie odpowiednich decyzji związanych z zatwierdzeniem tych działań.

Komitet Operacyjny i Inwestycyjny odbył 8 posiedzeń w 2018 r. Kluczowe obszary biznesowe poddane przeglądowi i zatwierdzone na tych posiedzeniach obejmowały wyniki operacyjne i finansowe w porównaniu do budżetu, nowe oferty produktowe i inicjatywy sprzedażowe, rozbudowę sieci i inne inwestycje, plan strategiczny 2019-2022, budżet 2019 i strategię finansowania.

Komitet ds. Wynagrodzeń i Nominacji zatwierdził kilka obiegowych uchwał w okresie sprawozdawczym w związku z powołaniem nowych członków Zarządu Spółki Zależnej (P4 sp. z o.o.). Komitet dokonał przeglądu umiejętności, wiedzy i doświadczenia Pana Michała Ziółkowskiego, Pana Michała Sobolewskiego, Pana Wojciecha Danieluka i Pana Piotra Kuriaty, a także dokonał przeglądu polityki wyboru i mianowania kandydatów oraz przedstawił odpowiednie zalecenia do podjęcia decyzji przez Radę Dyrektorów. Ponadto Komitet dokonał przeglądu opcji na akcje i opartych na akcjach programów motywacyjnych przyznawanych członkom Rady Spółki lub dyrektorom wykonawczym lub pracownikom wyższego szczebla Spółki i spółki zależnej.

## 10.4 Informacje dotyczące stosowania ładu korporacyjnego

### Zgodność z Dobrymi praktykami spółek notowanych na GPW

Nasze akcje dopuszczone są do obrotu wyłącznie na GPW, dlatego poza przepisami prawa Wielkiego Księstwa Luksemburga stosujemy się do zasad ładu korporacyjnego ujętych w „Dobrych praktykach spółek notowanych na GPW”. Dobre praktyki spółek notowanych na GPW obejmują zbiór rekomendacji i zasad regulaminowych sformułowanych dla organów zarządczych i nadzorczych spółek, których akcje znajdują się w obrocie publicznym, oraz ich akcjonariuszy. Zasady GPW oraz uchwały zarządu i rady Giełdy określają sposób, w jaki spółki publiczne prezentują informacje na temat zgodności swojego działania z zasadami ładu korporacyjnego, oraz zakres obowiązków informacyjnych mających do nich zastosowanie. Jeżeli spółka publiczna konsekwentnie nie stosuje się do określonej zasady lub dopuściła się naruszenia zasady w sposób incydentalny, spółka ta musi ujawnić taki fakt w formie raportu bieżącego.

Ponieważ nasze akcje znajdują się w obrocie wyłącznie na GPW, zdecydowaliśmy się zrezygnować z deklaracji zgodności z Dziesięcioma zasadami ładu korporacyjnego Luksemburskiej Giełdy Papierów Wartościowych.

### Zasady ładu korporacyjnego dla spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

Celem publikacji „Dobrych praktyk spółek notowanych na GPW” jest udoskonalenie przejrzystości funkcjonowania tych podmiotów, poprawa komunikacji pomiędzy spółkami i inwestorami oraz ochrona praw akcjonariuszy, w tym praw niepodlegających ogólnym przepisom prawa; Dobre praktyki dążą do tego celu w sposób unikający obciążania spółek notowanych na GPW nadmiernymi obowiązkami, których uciążliwość niwelowałaby korzyści wynikające z wymogów rynkowych.

Dobre praktyki GPW dostępne są w języku polskim i angielskim na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie: <https://gpw.pl/dobre-praktyki>

### Oświadczenie dotyczące zgodności Spółki z rekomendacjami i zasadami ładu korporacyjnego zawartymi w Dobrych praktykach GPW.

Największe wyzwanie z punktu widzenia zapewnienia zgodności Spółki z Dobrymi praktykami GPW wynika z istniejących różnic pomiędzy systemami prawnymi, procedurami i akceptowanymi praktykami stosowanymi w Polsce i Luksemburgu.

Jeżeli chodzi o bieżący zakres zgodności z Dobrymi praktykami GPW, Spółka nie spełnia następujących trzech rekomendacji: I.R.2., II.R.2., IV.R.2:

#### **Rekomendacja I.R.2. Jeżeli spółka prowadzi działalność sponsoringową, charytatywną lub inną o zbliżonym charakterze, zamieszcza w rocznym sprawozdaniu z działalności informację na temat prowadzonej polityki w tym zakresie.**

Zasada ta nie jest stosowana.

W chwili obecnej nie planujemy wprowadzenia polityki sponsoringowej, gdyż działalność taka ma znikome znaczenie w skali działalności Grupy. Niemniej jednak nie jest wykluczone, że jeżeli działalność sponsoringowa stanie się dla naszej grupy istotna, polityka taka zostanie wprowadzona i opublikowana w przyszłości.

#### **Rekomendacja II.R.2. Osoby podejmujące decyzję w sprawie wyboru członków zarządu lub rady nadzorczej spółki powinny dążyć do zapewnienia wszechstronności i różnorodności tych organów, między innymi pod względem płci, kierunku wykształcenia, wieku i doświadczenia zawodowego.**

Zasada ta nie jest stosowana.

Popieramy powyższą rekomendację, jednakże stosujemy politykę zatrudniania w Spółce osób kompetentnych, kreatywnych oraz posiadających wykształcenie i doświadczenie zawodowe konieczne do wykonywania powierzonych im obowiązków. Przy tak ustalonym priorytecie nie zapewnialiśmy zrównoważonego udziału kobiet i mężczyzn w naszej

Radzie Dyrektorów i Zarządzie P4, jednakże rozważymy wprowadzenie bardziej zrównoważonej reprezentacji kobiet i mężczyzn w przyszłości.

**Rekomendacja IV.R.2. Jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu lub zgłaszane spółce oczekiwania akcjonariuszy, o ile spółka jest w stanie zapewnić infrastrukturę techniczną niezbędną dla sprawnego przeprowadzenia walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, powinna umożliwić akcjonariuszom udział w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu takich środków, w szczególności poprzez: 1) transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym, 2) dwustronną komunikację w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia, przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad walnego zgromadzenia, 3) wykonywanie, osobiście lub przez pełnomocnika, prawa głosu w toku walnego zgromadzenia.**

Zasada ta nie jest stosowana.

Pragniemy zauważyć, że zapewnienie koniecznej infrastruktury technicznej wymagałoby poniesienia kosztów i zaangażowania innych zasobów Spółki, które byłyby niewspółmiernie wysokie w porównaniu z korzyściami płynącymi z zaspokojenia potencjalnych interesów akcjonariuszy poprzez realizację tej opcji. Dlatego nie planujemy organizacji Walnych Zgromadzeń z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej.

Według obecnego stanu zgodności z Dobrymi praktykami GPW, Spółka nie spełnia wymogów następujących sześciu zasad szczegółowych: I.Z.1.3., I.Z.1.15., I.Z.1.20., II.Z.7., II.Z.10.4., IV.Z.2:

**Zasada szczegółowa I.Z.1.3. [Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej (...)] schemat podziału zadań i odpowiedzialności pomiędzy członków zarządu, sporządzony zgodnie z zasadą II.Z.1.**

Zasada ta nie jest stosowana.

Struktura organizacyjna Spółki nie przewiduje podziału zadań i odpowiedzialności Zarządu. Zgodnie zaś ze strukturą organizacyjną P4 sp. z o.o. - spółki zależnej, w której posiada 100% udziałów, każdy członek zarządu P4 jest odpowiedzialny za czynności mu powierzone zgodnie z zakresem prac jego departamentu. Przygotowanie schematu podziału zadań i odpowiedzialności odrębnie dla każdego członka zarządu P4 byłoby trudne do wykonania, gdyż zgodnie z przepisami polskiego prawa członkowie zarządu odpowiadają solidarnie za swoje działania. Niemniej jednak nie wyklucza się wprowadzenia takiego podziału w przyszłości.

**Zasada szczegółowa I.Z.1.15. Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oprócz informacji wymaganych przepisami prawa: informację zawierającą opis stosowanej przez spółkę polityki różnorodności w odniesieniu do władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów; opis powinien uwzględniać takie elementy polityki różnorodności, jak płeć, kierunek wykształcenia, wiek, doświadczenie zawodowe, a także wskazywać cele stosowanej polityki różnorodności i sposób jej realizacji w danym okresie sprawozdawczym; jeżeli spółka nie opracowała i nie realizuje polityki różnorodności, zamieszcza na swojej stronie internetowej wyjaśnienie takiej decyzji.**

Zasada ta nie jest stosowana.

Nie określamy składu naszej Rady Dyrektorów ani Zarządu P4 w kategoriach różnorodności płci, lecz koncentrujemy się na jakości zarządzania. Spółka realizuje neutralną politykę zatrudnienia i działa zgodnie z najlepszymi praktykami równouprawnienia płci. Niemniej jednak Spółka rozważa wprowadzenie bardziej zrównoważonych proporcji zatrudnienia kobiet i mężczyzn w przyszłości, z uwzględnieniem liczby członków naszej Rady Dyrektorów i Zarządu P4.

**Zasada szczegółowa I.Z.1.20. Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oprócz informacji wymaganych przepisami prawa: zapis przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub wideo.**

Zasada ta nie jest stosowana.

Nie planujemy publikowania nagrań audio ani wideo z przebiegu obrad Walnego Zgromadzenia w związku z brakiem zapewnienia zgodności z zasadą szczegółową IV.Z.2. Jeżeli akcjonariusze: (i) wyrażą zainteresowanie dostępem do



nagrania audio lub wideo z Walnego Zgromadzenia; oraz (ii) poinformują Spółkę o takiej potrzebie, uwzględnimy oczekiwania akcjonariuszy w tym względzie.

**Zasada szczegółowa II.Z.7. W zakresie zadań i funkcjonowania komitetów działających w radzie nadzorczej zastosowanie mają postanowienia Załącznika I do Zalecenia Komisji Europejskiej, o którym mowa w zasadzie II.Z.4. W przypadku gdy funkcję komitetu audytu pełni rada nadzorcza, powyższe zasady stosuje się odpowiednio.**

Zasada ta nie jest stosowana.

Nie możemy zagwarantować wprowadzenia tej zasady, jednakże w każdym przypadku dokonamy analizy składu komitetu i weryfikacji, czy wymagania takie może być spełnione.

**Zasada szczegółowa II.Z.10.4. Poza czynnościami wynikającymi z przepisów prawa raz w roku rada nadzorcza sporządza i przedstawia zwyczajnemu walnemu zgromadzeniu: ocenę racjonalności prowadzonej przez spółkę polityki, o której mowa w rekomendacji I.R.2, albo informację o braku takiej polityki.**

Zasada ta nie jest stosowana.

W chwili obecnej nie planujemy wprowadzenia polityki sponsoringowej, gdyż działalność taka ma znikome znaczenie w skali działalności Grupy. Niemniej jednak nie jest wykluczone, że jeżeli działalność sponsoringowa stanie się dla naszej grupy istotna, polityka taka zostanie wprowadzona i opublikowana w przyszłości.

**Zasada szczegółowa IV.Z.2. Jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu spółki, spółka zapewnia powszechnie dostępną transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym.**

Zasada ta nie jest stosowana.

Nie planujemy organizacji transmisji obrad Walnych Zgromadzeń w czasie rzeczywistym ze względu na nieodzowne w takim przypadku poniesienie dodatkowych kosztów i zaangażowanie zasobów organizacyjnych. Niemniej jednak Spółka rozważy organizację transmisji Walnych Zgromadzeń w czasie rzeczywistym, jeżeli akcjonariusze wyrażą takie życzenie w przyszłości.

Szczegółowe objaśnienie zgodności z Dobrymi praktykami GPW dostępne jest pod adresem:

<https://playcommunications.com/best-practice>

Ponadto, poniżej przedstawiono informacje ujawnione zgodnie z artykułem 11 ustawy o przejęciach z 19 maja 2006 r

- Informacje na temat struktury kapitału znajdują się w rozdziale 10.1 Główni Akcjonariusze.
- Akcje można swobodnie przekazywać zgodnie z wymogami prawnymi dotyczącymi akcji zdematerializowanych, których przeniesienie następuje w drodze przeniesienia książki. Jedyne ograniczenie odnosi się do okresu blokady przyznawanych tytułów uczestnictwa w programie PIP, PIP bis, VDP4 i VDP4 bis.
- W odniesieniu do struktury akcjonariatu, proszę zapoznać się z rozdziałem 10.1 Główni Akcjonariusze.
- Spółka nie wyemitowała papierów wartościowych dających specjalne uprawnienia kontrolne ich posiadaczom i nie posiada obecnie żadnych programów akcji pracowniczych.
- Wszystkie programy dla pracowników są zarządzane przez Play / Grupę Play
- Statut Spółki nie zawiera żadnych ograniczeń dotyczących prawa głosu (odpowiedni link do tego artykułu podano w Raporcie, w tym rozdziale).
- Na dzień 31 grudnia 2018 r. nie istnieją żadne znane akcjonariuszom porozumienia, które mogłyby skutkować ograniczeniami w przekazywaniu akcji lub praw głosu w rozumieniu dyrektywy 2004/109 / EG (dyrektywa w sprawie przejrzystości).
- Zasady dotyczące powoływania i zastępowania członków zarządu oraz zmiany statutu (odpowiedni link do artykułu znajduje się w sprawozdaniu, w tym rozdziale).

- Uprawnienia członków zarządu – patrz ład korporacyjny na naszej stronie internetowej (odpowiedni link do artykułu znajduje się w Raporcie, w tej sekcji).
- Istnieją dwie znaczące umowy, których stroną jest Spółka, których zapisy wchodzi w życie, gdy ulega zmianie kontrola nad Spółką – umowa roamingu krajowego z T-Mobile oraz Umowa Kredytów Uprzywilejowanych.
- Nie znamy żadnych umów pomiędzy Spółką a członkami lub pracownikami Grupy Play, przewidującymi rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia bez ważnej przyczyny lub w razie ustania stosunku pracy z powodu oferty przejścia, poza programami PIP, VDP4 i VDP3 opisanymi w Prospekcie.

## 10.5 Rynek kapitałowy i rola relacji inwestorskich

### **Play - informacje dotyczące akcji**

Od 27 lipca 2017 roku Play Communications S. A. jest spółką giełdową notowaną na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w systemie notowań ciągłych. Kapitał zakładowy Spółki wynosi obecnie 30 469,56 EUR i składa się z 253 912 894 akcji na okaziciela o wartości nominalnej 0,00012 EUR każda. Wszystkie akcje znajdują się w publicznym obrocie i są uwzględnione w:

- WIG30 i WIG30 Total Return,
- mWIG40 i mWIG40 Total Return,
- ogólnym indeksie rynkowym WIG i WIG-Poland,
- indeksie branżowym WIG-telekomunikacja.

<b>PLAY – Akcje</b>	<b>Jednostka</b>	<b>2018</b>
<b>Cena zamknięcia 28 grudnia 2018 r.</b>	<i>PLN</i>	20,80
<b>Roczne maksimum</b>	<i>PLN</i>	33,12
<b>Roczne minimum</b>	<i>PLN</i>	14,44
<b>Liczba akcji wyemitowanych na 31 grudnia 2018 r.</b>	<i>#</i>	253 912 894
<b>Średni dzienny wolumen obrotu akcjami w 2018</b>	<i>#</i>	645 015
<b>Kapitalizacja rynkowa na ostatni dzień obrotowy</b>	<i>mld PLN</i>	5,28
<b>Zysk na akcję - podstawowy</b>	<i>PLN</i>	2,93
<b>Zysk na akcję - rozwodniony</b>	<i>PLN</i>	2,93

### **Zmiana ceny akcji Play w 2018 r.**



### **Relacje inwestorskie Play – dialog z rynkami kapitałowymi**

27 lipca był pierwszym dniem obrotu akcjami PLAY. W przeszłości obligacje Grupy PLAY były notowane na Luksemburskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Po IPO PLAY kontynuował intensywny dialog z inwestorami instytucjonalnymi, inwestorami detalicznymi i analitykami.

Celem działań PLAY w obszarze relacji inwestorskich jest budowanie długofalowych relacji zaufania z interesariuszami poprzez wypełnianie swoich obowiązków nie tylko wobec akcjonariuszy, którzy zaufali spółce, ale także wobec wszystkich innych interesariuszy, w tym potencjalnych inwestorów i analityków, poprzez rzetelne i uczciwe ujawnianie informacji oraz dwustronną komunikację. Dla realizacji tych celów PLAY stale publikuje niezbędne informacje o swojej pozycji rynkowej, modelu biznesowym, strategii, wynikach finansowych itp.

Działania z zakresu relacji inwestorskich skupiają się na indywidualnych i grupowych rozmowach z inwestorami instytucjonalnymi podczas roadshows oraz na uczestnictwie w międzynarodowych konferencjach finansowych. Kluczowym aspektem relacji inwestorskich są regularne spotkania z inwestorami i analitykami. PLAY organizuje spotkania informacyjne o tematyce finansowej i innej, co daje Zarządowi P4 możliwość angażowania się w bezpośredni dialog z uczestnikami rynku kapitałowego. Strategia relacji inwestorskich PLAY polega głównie na zapewnieniu przejrzystej i proaktywnej komunikacji z rynkami kapitałowymi. Najważniejsze cechy działań w obszarze relacji inwestorskich to m. in.:

- Rzetelność – wszystkie informacje powinny być rzetelne, aby budować wiarygodność firmy i zaufanie interesariuszy
- Prostota – dążenie do przekazywania informacji w sposób jasny i łatwy do zrozumienia
- Konsekwencja – prezentowanie kluczowych wskaźników w jednolity sposób. Należy w pełni wyjaśnić każdą ewentualną zmianę
- Spójność – przekazywanie interesariuszom takich samych komunikatów i zachowanie spójności we wszystkich kanałach
- Zwięzłość – przekazywanie informacji w sposób spójny, przejrzysty i jasny
- Kompletność i uczciwość – przekazywane informacje powinny być pełne i uczciwe.

W celu zachowania najlepszych praktyk, PLAY stworzył stronę internetową poświęconą relacjom inwestorskim przeznaczoną dla wszystkich interesariuszy: <http://playcommunications.com>. Wierzymy, że budując tę przestrzeń, dajemy inwestorom możliwość zrozumienia aspektów jakościowych i ilościowych, które należy uwzględnić inwestując w PLAY. Ponadto, strona internetowa Relacji Inwestorskich jest praktycznym źródłem informacji o Grupie. Dodatkowo, naszym interesariuszom przesyłamy biuletyny informacyjne, zawierające informacje na temat bieżących wydarzeń w Grupie oraz przypomnienia o najważniejszych aktualnych wydarzeniach.

Duże znaczenie ma dla nas omawianie rocznych i kwartalnych informacji finansowych z interesariuszami podczas publicznie dostępnych telekonferencji. Nagrania tych telekonferencji są dostępne dla wszystkich na naszej stronie internetowej poświęconej relacjom inwestorskim.

W odniesieniu do wdrożenia dyrektywy 2014/57/UE z dnia 16 kwietnia 2014 r. – dyrektywa w sprawie nadużyć na rynku („MAD”) - oraz rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. – rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku („MAR”), zadaliśmy o właściwą realizację obowiązków informacyjnych nałożonych przez odpowiednie rozporządzenia i dyrektywy. Grupa PLAY wdrożyła szczegółową procedurę wewnętrzną, obejmującą m.in. zasady analizy i identyfikacji zdarzeń występujących w Grupie PLAY, procedury uzyskiwania informacji podlegających sprawozdawczości oraz terminy realizacji obowiązków informacyjnych.

W 2018 roku Grupa PLAY była przedmiotem analiz wykonywanych przez następujące instytucje finansowe:

Z siedzibą w Polsce	Z siedzibą poza Polską
Dom Maklerski BOŚ S.A. Santander Brokerage (poprzednio: Dom Maklerski BZ WBK S.A.) Dom Maklerski PKO BP S.A. Trigon Dom Maklerski S.A. IPOPEMA Securities S.A. Pekao Investment Banking S.A. Haitong Bank S.A. Dom Maklerski mBanku S.A. Wood&Company	Bank of America Merrill Lynch ERSTE Group Research J.P. Morgan UBS Investment Bank VTB Capital / Xtellus Capital Partners

## **11. SYSTEM ZARZĄDZANIA RYZYKIEM I CZYNNIKI RYZYKA**

### **11.1 System zarządzania ryzykiem**

Play Communications S.A. i jej spółki zależne ("Grupa Play" lub "Grupa") wprowadziły system zarządzania ryzykiem, w którym wszyscy pracownicy uczestniczą w zarządzaniu ryzykiem i kontroli wewnętrznej. System zarządzania ryzykiem Grupy Play został zaprojektowany w sposób umożliwiający nam identyfikację, pomiar, zarządzanie i monitorowanie ryzyk, które mogą wpłynąć na osiągnięcie naszych celów strategicznych, operacyjnych, finansowych, raportowania i zgodności dla wszystkich funkcji korporacyjnych i projektów rozwojowych. Jedną z najważniejszych i najbardziej integralnych części naszego systemu zarządzania ryzykiem grupy jest system kontroli wewnętrznej realizowany na wszystkich szczeblach zarządzania i operacyjnym w celu złagodzenia zidentyfikowanych ryzyk i utrzymania ich w akceptowanym poziomie ryzyka Grupy Play. Poniższe cztery kluczowe elementy charakteryzują nasz System Zarządzania Ryzykiem:

- Polityka Zarządzania Ryzykiem,
- Role i Obowiązki,
- Procesy Zarządzania Ryzykiem,
- Podejście do oceny ryzyka i kontroli.

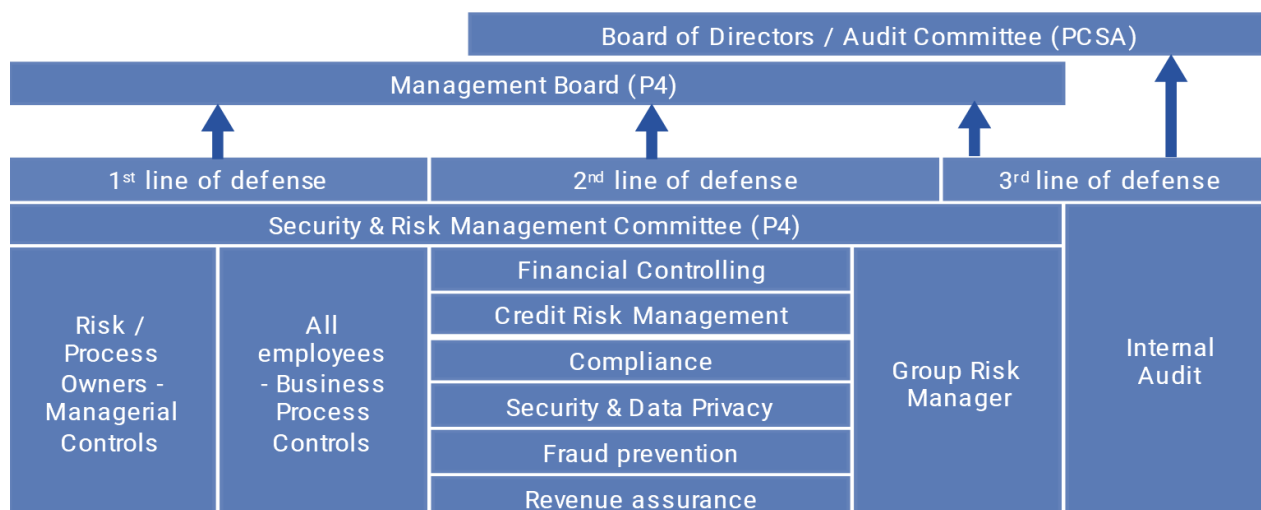
### **11.2 Polityka Zarządzania Ryzykiem**

Grupa Play zdefiniowała swoją politykę zarządzania ryzykiem i zakomunikowała ją w całej organizacji, aby ułatwić wspólne zrozumienie i zapewnić spójne podejście do mierzenia i łagodzenia różnych rodzajów ryzyka. Ponieważ skuteczne zarządzanie ryzykiem jest dla nas kluczowym czynnikiem sukcesu w osiągnięciu wzrostu biznesu, nasza Polityka Zarządzania Ryzykiem definiuje ryzyko jako każde przyszłe i prawdopodobne zdarzenie, które w przypadku wystąpienia może mieć wpływ na osiągnięcie celów biznesowych Grupy. Naszą motywacją do zarządzania ryzykiem jest nie tylko ochrona aktywów i siły finansowej Grupy, ale także ochrona reputacji Play i zapewnienie realizacji naszej strategii. Dlatego do celów zarządzania ryzykiem pogrupowaliśmy nasze cele biznesowe w następujące pięć kategorii:

- Strategiczne,
- Operacyjne,
- Finansowe,
- Reportowe (w tym dot. raportowania finansowego),
- Zgodności.

### **11.3 Role i Obowiązki**

Główną cechą modelu partycypacyjnego zarządzania ryzykiem wprowadzonego w Grupie Play jest to, że procesy zarządzania ryzykiem i działania kontroli wewnętrznej są wykonywane przez Radę Dyrektorów, Zarząd, kierowników operacyjnych i innych pracowników. Oznacza to, że wszyscy w Grupie mają przypisane pewne obowiązki w zakresie zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej. Play przyjął model trzech linii obrony ("Model 3LOD"), aby jasno określić role i obowiązki w zakresie zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej na różnych poziomach organizacyjnych. Uważamy, że nasza adaptacja modelu 3LOD umożliwiła nam zaadresowanie głównych kategorii ryzyka, uniknięcie powielania wysiłków i zapewnienie odpowiedniego rozdziału obowiązków. Poniższy wykres przedstawia współzależności pomiędzy kluczowymi graczami zarządzającymi ryzykiem w naszej Grupie. W poniższej tabeli przedstawiamy również podsumowanie ich kluczowych obowiązków związanych z zarządzaniem ryzykiem.



Rola / Jednostka org.	Podsumowanie kluczowych obowiązków zarządzania ryzykiem
<b>Nadzór i zarządzanie</b>	
Rada Dyrektorów / Komitet Audytu	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nadzór systemu kontroli wewnętrznych Grupy Play, w tym ram zarządzania ryzykiem i pracy funkcji audytu wewnętrznego;</li> <li>Ocena skuteczności systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem;</li> <li>Wstępna ocena dokumentów dotyczących systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem;</li> <li>Ocena wyników kontroli wewnętrznych, w tym audytów wewnętrznych i harmonogramów eliminacji wykrytych błędów w wybranych obszarach;</li> <li>Regularne przeglądy raportów o ryzyku.</li> </ul>
Zarząd (P4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zatwierdzenie systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem oraz nadzór nad ich wdrożeniem;</li> <li>Definiowanie polityki zarządzania ryzykiem i nominacje właścicieli ryzyk;</li> <li>Przeprowadzanie przeglądów ryzyka ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka, które może mieć wpływ na osiągnięcie celów strategicznych i operacyjnych;</li> <li>Definiowanie poziomów tolerancji ryzyka i kryteriów akceptacji ryzyka;</li> <li>Podejmowanie decyzji dotyczących inwestycji w programy i strategię ograniczania ryzyka.</li> </ul>
Komitet Bezpieczeństwa i Zarządzania Ryzykiem (P4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definiowanie strategii zarządzania ryzykiem i przekazywanie ich Zarządowi do zatwierdzenia.</li> <li>Wyrażanie opinii i zaleceń w zakresie wdrażania rozwiązań w zakresie zarządzania bezpieczeństwem.</li> <li>Podejmowanie odpowiednich działań w celu ochrony zdrowia i życia, redukcji strat materialnych, odzyskiwania procesów biznesowych i utrzymania reputacji w przypadku incydentów lub kryzysu bezpieczeństwa.</li> </ul>
<b>Pierwsza linia obrony</b>	
Właściciele ryzyk / Kierownicy operacyjni	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identyfikacja i ocena ryzyka w ramach jego funkcji lub procesu operacyjnego;</li> <li>Ocena działań związanych z łagodzeniem i kontrolą wewnętrzną w ramach jego zakresu odpowiedzialności (samoocena ryzyka i kontroli);</li> <li>Definiowanie i wdrażanie planów ograniczania ryzyka;</li> <li>Codziennie monitorowanie ryzyka i nadzór nad działaniami kontroli wewnętrznej;</li> <li>Dostarczanie aktualizacji, które należy zapisać w rejestrze ryzyka.</li> </ul>
Pracownicy	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wykonywanie regularnych czynności kontroli wewnętrznej będących integralną częścią procesów biznesowych;</li> <li>Dostarczenie wymaganych informacji do celów oceny ryzyka i monitorowania ryzyka;</li> <li>Aktywny udział w procesie identyfikacji i oceny ryzyka.</li> </ul>
<b>Druga linia obrony</b>	
Kontroling finansowy	<ul style="list-style-type: none"> <li>Przygotowuje analizy odchyleń, prognozy i pakiety raportowania zarządzania w celu monitorowania wydajności i ryzyka nieosiągnięcia celów operacyjnych.</li> <li>Oceny ryzyka przeprowadzone przez Właścicieli Ryzyka i weryfikuje zasadność wartości ryzyka.</li> <li>Aktywnie zaangażowany w tworzenie celów biznesowych.</li> </ul>

Rola / Jednostka org.	Podsumowanie kluczowych obowiązków zarządzania ryzykiem
Zarządzanie ryzykiem kredytowym	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Definiowanie polityki i procedur kontroli ryzyka kredytowego;</li> <li>▪ Udzielanie limitów kredytowych i ustalanie poziomu zabezpieczeń;</li> <li>▪ Monitorowanie sytuacji finansowej kontrahentów;</li> <li>▪ Monitorowanie należności;</li> <li>▪ Prowadzenie szkoleń z zakresu zarządzania ryzykiem kredytowym dla pracowników sprzedaży;</li> <li>▪ Ocena ryzyka kredytowego dla nowych produktów;</li> <li>▪ Przegląd zmiany i opiniuje procesy gromadzenia danych.</li> </ul>
Funkcja zgodności	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Opracowywanie i wdrażanie programów zgodności prawnej;</li> <li>▪ Informowanie pracowników o kwestiach związanych z przestrzeganiem przepisów we wszystkich działach Grupy Play;</li> <li>▪ Monitorowanie zgodności z przepisami i regulacjami;</li> <li>▪ Kształcenie pracowników w kwestiach regulacyjnych i wyjaśnianie skutków niezgodności.</li> </ul>
Bezpieczeństwo i poufność danych	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Monitorowanie zgodności z RODO;</li> <li>▪ Prowadzenie rejestru działań związanych z przetwarzaniem danych osobowych;</li> <li>▪ Udzielanie porad dotyczących oceny skutków dla ochrony danych;</li> <li>▪ Współpraca z organami nadzoru w kwestiach związanych z przetwarzaniem danych osobowych;</li> <li>▪ Przegląd rozwiązań technicznych i produktów oferowanych przez Grupę w celu zapewnienia bezpiecznego przetwarzania danych osobowych,</li> <li>▪ Nadzorowanie procesów przyznawania praw dostępu do plików danych i systemów IT, w których przetwarzane są dane osobowe.</li> <li>▪ Ocena środków bezpieczeństwa stosowanych przez Grupę w celu ochrony danych osobowych.</li> </ul>
Zapobieganie nadużyciom	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Monitorowanie procesu zabezpieczania środków pieniężnych i towarów, w tym proces eskortowania środków pieniężnych z POS-ów do banku</li> <li>▪ Opracowanie i utrzymanie kontroli nad gotówką i towarami w punktach sprzedaży.</li> <li>▪ Zapewnienie szkoleń sprzedawcom w zakresie kontroli zapobiegania oszustwom;</li> <li>▪ Weryfikuje, czy sprzedawcy posiadają odpowiednią wiedzę na temat kontroli nadużyć finansowych, których są zobowiązani wykonywać codziennie;</li> <li>▪ Bierze udział w śledzeniu podejrzanych transakcji;</li> <li>▪ Projektuje procedury zarządzania gotówką i obrotu towarami w punktach sprzedaży;</li> <li>▪ Autoryzacja umów z taryfami wysokiego ryzyka.</li> </ul>
Zabezpieczanie przychodów	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Weryfikacja kompletności i dokładności dokumentów wystawianych przez procesy rozliczeniowe;</li> <li>▪ Weryfikacja kompletności i dokładności danych wykorzystywanych przez MSSF 15 model rozpoznawania przychodów;</li> <li>▪ Ocena ryzyka i projektowanie mechanizmów kontrolnych procesów biznesowych mających wpływ na przychody;</li> <li>▪ Monitoruje wdrażanie planów łagodzących, aby zlikwidować luki w kontroli wewnętrznej w procesach związanych z przychodami;</li> <li>▪ Opracowanie narzędzi do analizy dużych zbiorów danych i przygotowania raportów o dochodach.</li> </ul>
Zarządzający Ryzykiem Grupy	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Projektowanie i wdrażanie systemu zarządzania ryzykiem grupowym;</li> <li>▪ Wdrożenie i utrzymanie zasad i procedur zarządzania ryzykiem;</li> <li>▪ Regularne przygotowywanie raportów o ryzyku;</li> <li>▪ Wspieranie i edukowanie pracowników Grupy Play w celu podnoszenia świadomości ryzyka w całej Grupie oraz przestrzegania zasad i procedur zarządzania ryzykiem.</li> <li>▪ Prowadzenie rejestru ryzyka grupy w celu dostarczenia analiz ryzyka Radzie Dyrektorów i Zarządowi.</li> </ul>
<b>Trzecia linia obrony</b>	
Zarządzający Ryzykiem Grupy	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Regularne przeglądy wybranej procedury zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej oraz, w razie konieczności, ich przeprojektowanie w celu wzmocnienia działań łagodzących.</li> <li>▪ Od czasu do czasu bierze czynny udział w wykonywaniu audytu wewnętrznego pod nadzorem Dyrektora Audytu Wewnętrznego.</li> </ul>
Audyt Wewnętrzny	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Przygotowanie rocznego planu audytu wewnętrznego w oparciu o wyniki oceny ryzyka zarejestrowane w Rejestrze Ryzyka Grupy;</li> <li>▪ Zapewnienie niezależnego zapewnienia, że praktyki zarządzania ryzykiem i działania kontroli wewnętrznej są przeprowadzane zgodnie z zasadami i procedurami Grupy Play.</li> <li>▪ Zgłaszanie stwierdzonych uchybień w zarządzaniu ryzykiem i kontroli wewnętrznej.</li> </ul>

## 11.4 Procesy Zarządzania Ryzykiem

Ważną częścią systemów zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej w Grupie Play są następujące kluczowe zestawy procesów zarządzania ryzykiem:

- Proces identyfikacji i pomiaru ryzyka - ryzyka są identyfikowane w każdym obszarze funkcjonalnym działalności Grupy Play, rejestrowane w Rejestrze Ryzyka Grupy i oceniane w ujęciu kwartalnym zgodnie ze standardową metodologią oceny ryzyka.
- Ograniczanie i kontrola ryzyka - dla każdego ryzyka zarejestrowanego w rejestrze ryzyka Właściciele ryzyk określają działania w zakresie kontroli wewnętrznej zaprojektowane i wdrożone w celu ograniczenia istniejących zagrożeń.
- Raportowanie i nadzór ryzyka - oceny ryzyka przeprowadzane przez Właścicieli Ryzyka są zbierane przez Zarządzającego Ryzykiem Grupy w celu aktualizacji rejestru ryzyka i przygotowywania regularnych raportów o ryzyku. Zarówno Zarząd, jak i Komitet Audytu przeprowadzają przeglądy raportów o ryzyku w okresach kwartalnych.
- Monitorowanie ryzyka i niezależna gwarancja - oceny ryzyka i jakość wewnętrznych kontroli są również niezależnie monitorowane i zapewniane przez audyt wewnętrzny. Rejestr ryzyka jest również wykorzystywany do celów rocznego planowania audytu wewnętrznego.

## 11.5 Podejście do oceny ryzyka i kontroli

W 2018 Grupa Play wdrożyła Rejestr Ryzyka Grupy ("RRG") jako główne narzędzie do oceny ryzyka, kwantyfikacji i celów sprawozdawczych. RRG zawiera listę zdarzeń związanych z ryzykiem pogrupowanych w odpowiednie podkategorie ryzyka. Każda podkategoria zdarzeń związanych z ryzykiem jest następnie przypisywana do jednego z 13 głównych rodzajów ryzyka (główne kategorie ryzyka). Główne rodzaje ryzyka to zagregowane kategorie ryzyka oceniane na podstawie indywidualnej oceny zdarzeń ryzyka. Poniższe miary ryzyka są wykorzystywane przez nas do oceny poszczególnych zdarzeń związanych z ryzykiem:

- Prawdopodobieństwo Ryzyka - mierzy prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia;
- Wpływ Ryzyka - mierzy potencjalne konsekwencje zdarzenia i jego wpływ na osiągnięcie celów strategicznych, operacyjnych, finansowych, sprawozdawczych lub zgodności Grupy Play.
- Ograniczanie Ryzyka - mierzy siłę prowadzonych działań kontroli wewnętrznej i ich zdolność do ochrony realizacji naszych celów, nawet jeśli zdarzyłoby się ryzyko.

Naszym zdaniem stosowana przez nas metoda oceny ryzyka pozwala na równoległą ocenę zarówno poziomu ryzyka, jak i skuteczności działań łagodzących. W zależności od oceny wpływu ryzyka i środków ograniczających ryzyko, ustaliśmy punktację ryzyka dla każdego zdarzenia ryzyka rejestrowanego w RRG zgodnie z podejściem do oceny ryzyka przedstawionym w tabeli oceny ryzyka po prawej stronie.

Zgodnie z naszą Polityką Ryzyka Grupy uważamy, że głównym celem naszych działań w zakresie zarządzania ryzykiem jest maksymalizacja wartości Grupy poprzez odpowiednio wyrównane koszty ograniczania kontroli przy poziomie ekspozycji na ryzyko. Innymi słowy, nasze systemy zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej mają na celu identyfikację ewentualnych niewspółosiowości między ryzykiem a kontrolami oraz wdrażanie efektywnych kosztowo ulepszeń w naszych praktykach ograniczania ryzyka. Takie podejście do zarządzania, zamiast eliminowania ryzyka, zapewnia rozsądną, a nie absolutną pewność, że Grupa Play ma zdolność do osiągania ambitnych celów biznesowych.

W poniższej tabeli krótko opisano, w jaki sposób planujemy reakcje w zarządzaniu ryzykiem w połączeniu z różnymi wynikami oceny ryzyka.

Impact Score	RISK SCORING			
Very High 1	A1	B1	C1	D1
High 2	A2	B2	C2	D2
Medium 3	A3	B3	C3	D3
Low 4	A4	B4	C4	D4
	A Weak	B Medium	C Strong	D Very strong
	Mitigation Score / Strength of Controls			



Grupa ryzyka	Typowa reakcja w zarządzaniu ryzykiem
C1, C2, D1 lub D2	Ryzyko przypisane do tej grupy może mieć bardzo duży lub wysoki wpływ na osiągnięcie celów biznesowych Grupy. W przypadku tych ryzyk istniejące działania kontrolne i taktyki ograniczania ryzyka zostały ocenione jako bardzo silne lub silne. Oznacza to, że środki łagodzące i kontrole wewnętrzne są odpowiednio dostosowane do odpowiadających im zagrożeń. Ryzyka przypisane do tej grupy są uwzględniane w rocznych planach kontroli audytu wewnętrznego, aby uzyskać niezależną pewność, że ryzyko zostało dokładnie ocenione przez właścicieli ryzyka, a wewnętrzne kontrole są przeprowadzane zgodnie z oczekiwaniami.
C3, C4, D3 lub D4	Do tej grupy zalicza się ryzyka mające umiarkowany lub niewielki wpływ na osiągnięcie celów Grupy. W przypadku tych zagrożeń istniejące działania kontrolne zostały ocenione jako bardzo silne lub silne. Może to oznaczać, że działania kontroli wewnętrznej wymagają większej ilości wymaganych zasobów. Ryzyka przypisane do tej grupy są analizowane przez właścicieli ryzyk i weryfikowane przez Zarządzającego Ryzykiem Grupy w celu poszukiwania możliwości ograniczenia kosztów.
A3, A4, B3 lub B4	Do tej grupy zalicza się ryzyka mające umiarkowany lub niewielki wpływ na osiągnięcie celów Grupy. W przypadku tych zagrożeń istniejące działania kontrolne zostały ocenione jako umiarkowane lub słabe. Ryzyko przypisane do tej grupy może jednak mieć negatywny skumulowany wpływ na osiągnięcie celów Grupy. Ryzyka przypisane do tej grupy powinny być regularnie monitorowane przez właścicieli ryzyk.
A1, A2, B1 lub B2	Do tej grupy zalicza się ryzyka mające bardzo wysoki lub wysoki wpływ na osiągnięcie celów Grupy. W przypadku tych zagrożeń istniejące działania kontrolne zostały ocenione jako umiarkowane lub słabe. Oznacza to, że kontrole wewnętrzne nie są skutecznie dostosowane do odpowiadającego im ryzyka. Ryzyka przypisane do tej grupy należy zgłaszać Zarządowi i Radzie Dyrektorów. Zazwyczaj wymagana jest dodatkowa dogłębna analiza w celu określenia optymalnego planu reakcji na ryzyko i planu łagodzenia.

## 11.6 Charakterystyka głównych ryzyk

Ta sekcja zawiera podsumowanie charakterystyki naszych głównych kategorii ryzyka, które podlegają regularnej ocenie i monitorowaniu.

Główne ryzyka	Podsumowanie charakterystyki ryzyka
Komercyjne	Polska branża telefonii komórkowej jest wysoce konkurencyjna, a zmiany w modelu biznesowym innych operatorów i / lub zwiększone wykorzystanie alternatywnych technologii mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność. Sukces naszej działalności zależy od naszej zdolności do pozyskania udziału w rynku od konkurencji i utrzymania abonentów. Jeśli nie uda nam się z sukcesem zarządzać naszą istniejącą bazą abonentów lub utracimy abonentów, możemy spodziewać się wzrostu kosztów pozyskania i utrzymania abonentów, zmniejszenia przychodów i / lub zmniejszenia przepływów pieniężnych.
Technologiczne	Grupa Play może doświadczać cyberataków, piractwa bazy danych abonentów, naruszenia bezpieczeństwa baz danych, co może mieć istotny negatywny wpływ na naszą reputację, prowadzić do pozwów sądowych, utraty abonentów lub utrudnić nam zdobywanie nowych abonentów, a przez to negatywnie wpływać na naszą działalność. Nasza infrastruktura sieciowa, w tym nasze systemy informatyczne i telekomunikacyjne, może być narażona na okoliczności, na które nie mamy wpływu, co może zakłócić działanie naszych usług i wpłynąć na naszą działalność.
Prawne, regulacyjne i zgodności	Branża telefonii komórkowej podlega znaczącym regulacjom europejskim i krajowym, a bieżące regulacje, a także wszelkie przyszłe zmiany przepisów mogą mieć negatywny wpływ na nasze przychody, wymagać od nas ponoszenia dodatkowych nakładów i mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, kondycję finansową i wyniki operacyjne. Dodatkowo działania Grupy Play narażone są również na szereg innych ryzyk regulacyjnych i związanych ze zgodnością, takich jak: ryzyko podatkowe i ryzyko nieprzestrzegania przepisów anty-monopolowych i ochrony konsumentów.
Przetwarzania danych	Zbieramy i przetwarzamy dane klientów w ramach naszych rutynowych operacji biznesowych, a wyciek takich danych może naruszać prawa i przepisy, które mogą skutkować karami, utratą reputacji i rezygnacją z abonamentu oraz mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową lub wyniki operacyjne.
Nieetycznych zachowań	Różne przypadki oszustwa i korupcji mogą wystąpić ze względu na zaangażowanie wielu partnerów i skomplikowane procesy. Może to mieć negatywny wpływ, szczególnie na reputację Grupy Play. Prowadzimy regularne oceny ryzyka w celu identyfikacji, oceny i ograniczenia ryzyka związanego z niewłaściwym postępowaniem. Ciągłe dostosowujemy się i nieustannie wykorzystujemy badania dotyczące etyki behawioralnej, aby zwiększyć skuteczność naszych zasad. Więcej informacji znajduje się w sekcji 12 raportu.
Ludzkie	Opieramy się na doświadczeniu i talentach naszych menedżerów i wykwalifikowanych pracowników, a utrata którejkolwiek z tych osób może zaszkodzić naszej działalności. Zakłócenia pracy lub zwiększone koszty pracy mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.
Reputacyjne	Nieutrzymanie reputacji naszej marki lub naruszenie naszych kluczowych praw własności intelektualnej miałyby istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki działalności.

Główne ryzyka	Podsumowanie charakterystyki ryzyka
Zarządzania zmianą	Branża telefonii komórkowej podlega szybkim zmianom technologicznym, a nasz sukces zależy od naszej zdolności do efektywnego wdrażania nowych lub ulepszonych technologii, ofert i usług.
Utraty lub uszkodzenia aktywów	Grupa Play może doświadczyć ataków terrorystycznych lub wandalizmu, które mogą spowodować utratę lub uszkodzenie naszego sprzętu telekomunikacyjnego i innych zasobów potrzebnych do ciągłego świadczenia naszych usług. Nasze aktywa telekomunikacyjne są również narażone na klęski żywiołowe.
Finansowe	Operacje operatorów sieci komórkowych są kapitałochłonne i nie możemy zapewnić, że będziemy mieć wystarczającą płynność, aby sfinansować nasze programy inwestycyjne lub bieżące operacje w przyszłości. Ponadto jesteśmy narażeni na ryzyko rynkowe, takie jak wahania kursów walutowych, zmiany stóp procentowych, restrykcyjne warunki zadłużenia. Wszystkie te ryzyka mogą spowodować ograniczenie naszej zdolności do finansowania przyszłych operacji i potrzeb inwestycyjnych oraz do realizacji biznesowych możliwości i działań. Bardziej szczegółowe informacje na temat naszych zasad zarządzania ryzykiem finansowym zostały przedstawione w nocie 3 do sprawozdania finansowego.
Roamingu i połączeń międzyoperatorских	Polegamy na roamingu krajowym, aby oferować usługi telekomunikacji mobilnej dla określonej części naszych abonentów. Jesteśmy zależni od zewnętrznych dostawców usług telekomunikacyjnych, nad którymi nie mamy bezpośredniej kontroli w zakresie świadczenia naszych międzynarodowych usług roamingowych.
Procesów księgowych i raportowych	Nasze zasady rachunkowości mogą różnić się od innych operatorów telekomunikacyjnych, co może wpłynąć na porównywalność naszych wyników. Ponadto nasze systemy operacyjne i księgowe przetwarzają duże ilości transakcji i są z natury narażone na ryzyko błędów i pominięć. System kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową jest integralną częścią całego naszego Systemu Zarządzania Ryzykiem Grupy. Najważniejsze jego cechy przedstawiono w sekcji 11.7 poniżej.
Zakupowe	Zależymy od dostawców zewnętrznych, aby świadczyć usługi naszym abonentom. Jeśli któryś z tych zewnętrznych dostawców nie dostarczy lub nie będzie właściwie obsługiwał swoich produktów, rozwiązań, usług lub ofert lub nie zareaguje i nie dostosuje się do naszych wymagań, nasi abonenci mogą doświadczyć przerw w świadczeniu usług, które mogą negatywnie wpłynąć na postrzeganą niezawodność naszych usług i w związku z tym mają negatywny wpływ na naszą markę, reputację i wzrost.

## 11.7 Kontrola Wewnętrzna nad Sprawozdawczością Finansową

Istnieją pewne rodzaje ryzyka specyficzne dla obszaru sprawozdawczości finansowej. Należą do nich ryzyko niewłaściwego rozliczania nowych rodzajów transakcji, ryzyko związane ze stosowaniem nowych standardów rachunkowości oraz ryzyko związane z procesem przygotowania sprawozdań finansowych.

Kontrola wewnętrzna nad sprawozdawczością finansową Grupy obejmuje zasady i procedury zapewniające, że księgi rachunkowe dokładnie, rzetelnie i całkowicie odzwierciedlają transakcje Grupy i są rejestrowane zgodnie z obowiązującymi przepisami księgowymi i podatkowymi, a sprawozdania finansowe nie zawierają istotnych nieprawidłowości i wiernie przedstawiają wyniki finansowe i pozycję Grupy za dany okres.

Zespół finansowy jest zaangażowany w proces zarządzania projektami i dlatego może łatwo zidentyfikować na wczesnym etapie wszelkie nadchodzące nowe rodzaje transakcji, na przykład nowy produkt lub nowy instrument finansowy. W takich przypadkach zespół finansowy przeprowadza szczegółową analizę, w jaki sposób należy rozliczać transakcję. W przypadku transakcji, które wymagają opracowania systemu informatycznego dla właściwego rozpoznania, wymagania rozwojowe są określane na czas, a ich realizacja jest monitorowana.

Zespół finansowy stale monitoruje ewolucję Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, a także obowiązujących lokalnych przepisów księgowych i podatkowych. Zmiany są identyfikowane, a wpływ na sprawozdania finansowe Grupy jest proaktywnie analizowany. W razie potrzeby planuje się rozwój systemów informatycznych w celu dokładnego odzwierciedlenia nowych standardów w sprawozdawczości Grupy. Rozwój kontroli wewnętrznej jest ważnym aspektem takich projektów.

Terminowe przygotowanie dokładnych sprawozdań finansowych wymaga wyraźnego rozdzielenia obowiązków i wykonywania kontroli na różnych etapach procesu zamykania ksiąg. Grupa opracowała pewne procedury kontroli wewnętrznej dotyczące przetwarzania i księgowania informacji finansowych. Ponadto zwraca się szczególną uwagę na porównanie już przygotowanych informacji finansowych z budżetem, a także analizę tendencji i spójności z podstawowymi czynnikami operacyjnymi. Procedury kontroli wewnętrznej mają zastosowanie również do ujawnień w

sprawozdaniach finansowych. Komitet Audytu Grupy poprzez bieżący przegląd informacji i procedur finansowych Grupy wspomaga i doradza Radzie dyrektorów w zakresie oceny zasadności sprawozdawczości finansowej Grupy oraz skuteczności procedur kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową.

## 11.8 Czynniki Ryzyka

W kolejnej części opisano najważniejsze zidentyfikowane ryzyka oraz bieżące ograniczania i sposób ich monitorowania. Ryzyka opisane poniżej nie są wyczerpujące. Zachęcamy do zapoznania się z częścią Raportu zatytułowaną „Raport Biznesowy”, gdzie przedstawiono pełniejsze omówienie czynników, które mogą wpłynąć na nasze przyszłe wyniki i na rynki, na których działamy. W świetle tych ryzyk, niepewności i założeń przewidywane wydarzenia opisane w niniejszym Sprawozdaniu mogą nie wystąpić. Co jakiś czas mogą się pojawiać nowe ryzyka. Nie możemy przewidzieć wszystkich takich ryzyk i ocenić ich wpływu na naszą działalność ani stopnia, w jakim pewne ryzyka lub połączenie ryzyk i innych czynników może powodować, że rzeczywiste wyniki będą istotnie odbiegać od wyników, o których mowa w oświadczeniach na temat rozwoju w przyszłości. Oświadczenia na temat rozwoju sytuacji w przyszłości są aktualne jedynie na dzień ich składania. Nie zobowiązujemy się do aktualizowania ani przeglądu oświadczeń na temat rozwoju sytuacji w przyszłości ani czynników ryzyka w wyniku powzięcia nowych informacji, przyszłych zdarzeń lub rozwoju sytuacji, ani w inny sposób. Biorąc pod uwagę te ryzyka i niepewności, oświadczeń na temat rozwoju sytuacji w przyszłości nie należy traktować jako przewidywanych rzeczywistych wyników. Nie możemy zapewnić, że te oświadczenia są trafne ani że poprawnie odzwierciedlają naszą pozycję w branży. Żadne z naszych wewnętrznych badań ani informacji nie zostały zweryfikowane przez źródła zewnętrzne i nie możemy zagwarantować ich trafności.

### Ryzyka związane z naszą działalnością

***Warunki makroekonomiczne w Polsce oraz Unii Europejskiej mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki finansowe i perspektywy.***

Oferujemy usługi komórkowych połączeń głosowych, przesyłania wiadomości i wideo (w tym dystrybucja usług TV) oraz usługi transmisji danych, a także usługi dodatkowe i sprzedaż telefonów i innych urządzeń dla klientów indywidualnych i biznesowych wyłącznie w Polsce, gdzie zasadniczo znajdują się wszyscy nasi zarejestrowani klienci. Z tego powodu warunki makroekonomiczne w Polsce, a także warunki gospodarcze, finansowe lub geopolityczne na świecie mogą mieć istotny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki finansowe i perspektywy. Na polską gospodarkę mogą na różne sposoby niekorzystnie oddziaływać osłabiające się warunki gospodarcze i zaburzenia na światowych rynkach finansowych i, bardziej lokalnie, w Polsce i Unii Europejskiej, w tym skutki zmian regulacyjnych. Taki niekorzystny rozwój sytuacji gospodarczej oddziaływał i może w przyszłości oddziaływać niekorzystnie na kondycję finansową naszych klientów, co z kolei może spowodować, że obniżą oni wydatki na nasze oferty i usługi. W szczególności klienci mogą zdecydować, że nie mogą już sobie pozwolić na usługi telefonii komórkowej lub usługi transmisji danych, które są niezbędne do utrzymania lub zwiększania naszego ARPU i utrzymania lub zwiększania naszych przychodów. Aktualne otoczenie makroekonomiczne jest nieprzewidywalne, a utrzymująca się niestabilność rynków światowych, w tym zawirowania zachodzące w Europie związane z kwestiami długu państwowego i stabilności euro, a także niepewność otaczająca decyzję Wielkiej Brytanii o opuszczeniu Unii Europejskiej (i konsekwencje tej decyzji) mogą się przyczynić do spadkowych tendencji w gospodarce światowej. Dodatkowo ostatnie różnice zdań pomiędzy Unią Europejską a polskim rządem mogą doprowadzić do dalszej niestabilności, szczególnie jeśli relacje pomiędzy Unią Europejską a polskim rządem pogorszą się lub potencjalnie zagrożą członkostwu Polski w Unii Europejskiej. Rozwój sytuacji w przyszłości zależy od szeregu czynników politycznych i gospodarczych, w tym od skuteczności środków podejmowanych przez Wspólnotę Europejską w zakresie zadłużenia pewnych państw w Europie i ogólnej stabilności strefy euro. Jeśli warunki takie jak te zaobserwowane podczas ostatniego załamania gospodarczego powtórzą się, możemy nie być w stanie pozyskać wystarczającego finansowania na rynkach kapitału dłużnego i/lub dostępu do rynków kredytowania zabezpieczonego na akceptowalnych dla nas warunkach finansowych lub w ogóle na jakichkolwiek warunkach, co może istotnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

## **Polski sektor telefonii komórkowej jest bardzo konkurencyjny, a zmiany w modelu biznesowym innych operatorów i/lub zwiększony udział alternatywnych technologii mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność.**

Stoimy w obliczu wysokiej konkurencji o klientów ze strony konkurentów o ugruntowanej pozycji, w tym w szczególności innych operatorów komórkowych operujących pod markami: Plus, Orange i T-Mobile, którzy wraz z Grupą wspólnie mieli 98% udziału w polskim rynku zarejestrowanych klientów w 2018 r. Szacujemy, że mieliśmy udział w rynku na poziomie około 28%. Nasi konkurenci mogą poprawić swoją zdolność do przyciągania nowych klientów lub udostępniania ofert i usług po niższych cenach w celu zwiększenia udziałów w rynku, co utrudniłoby nam utrzymanie naszych obecnych klientów lub poszerzanie bazy klientów bez obniżania cen. W celu konkurowania na rynku możemy być zmuszeni do obniżenia cen, co może spowodować spadek przychodów i/lub zwiększenie wydatków na marketing i promocję, a każde z tych działań może spowodować znaczny spadek naszych marż i/lub zysku operacyjnego.

Ponadto zmiana modelu biznesowego operatorów sieci komórkowych w Polsce bądź konsolidacja lub fuzje operatorów mediów prowadzące do wspólnych przedsięwzięć, nowych grup kapitałowych lub strategicznych aliansów pomiędzy konkurującymi dostawcami usług telekomunikacyjnych, bądź wprowadzenie nowych rodzajów usług, ofert i technologii w wyniku takiej współpracy lub strategicznych aliansów mogłoby mieć na nas istotny negatywny wpływ.

Dodatkowo konkurencja może się nasilić w wyniku świadczenia usług komórkowego Internetu przez podmioty inne niż operatorzy sieci komórkowych. Na przykład niektórzy operatorzy komórkowych sieci wirtualnych proponują szerokopasmowy internet mobilny oparte na technologiach LTE/HSPA+ w ramach swojej oferty, a niektóre polski spółki kablowe czy operatorzy stacjonarni uruchomili własną działalność jako operatorzy komórkowych sieci wirtualnych (Mobile Virtual Network Operators, „MVNO”) i oferują konkurujące a nami szerokopasmowe usługi komórkowe. Tacy operatorzy kablowi również mogą oferować pakiety łączonych usług, które – jak wspomniano wyżej – mogą się okazać atrakcyjne dla konsumentów i których my aktualnie nie oferujemy. Gdybyśmy mieli stracić klientów wskutek zainteresowania ze strony konsumentów łączonymi ofertami wspomnianych wyżej MVNO, którzy nie są naszymi partnerami, spadłyby nasze przychody i w konsekwencji wzrósłby wskaźnik odłączeń.

Ponadto, jeśli nietradycyjne usługi głosowe wykorzystujące technikę Voice over Internet Protocol lub technologie alternatywne w stosunku do komórkowych usług głosowych i tekstowych (SMS/MMS) będą się cieszyć coraz większą popularnością, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność. Gdyby w dalszym ciągu rosła popularność takich usług, mogłoby to mieć na nas istotny negatywny wpływ między innymi poprzez spowodowanie spadku naszego ARPU i obniżenie bazy klientów wszystkich naszych usług i/lub uniemożliwienie nam realizacji spodziewanych korzyści związanych ze strategią wzrostu w obszarze usług głosowych i internetu mobilnego opisaną w innym miejscu w tym Raporcie. Dodatkowo spodziewamy się w przyszłości konkurencji ze strony dostawców usług wspomaganych przez technologie komunikacyjne, które obecnie znajdują się w fazie rozwoju lub zostaną opracowane w przyszłości. Nasi obecni konkurenci lub nowe podmioty wchodzące na rynek mogą wprowadzić te i/lub inne nowe bądź technologicznie lepsze usługi telekomunikacyjne, zanim my to zrobimy lub po bardziej konkurencyjnych cenach.

Wreszcie na naszą zdolność do skutecznego konkurowania na istniejących lub nowych rynkach może niekorzystnie wpłynąć zwiększenie przez polskich regulatorów naszych obowiązków regulacyjnych lub wprowadzenie dalszych przepisów mających na celu promowanie dostępu do sieci lub innych form wsparcia dla innych operatorów na rynku, a także dla samorządów i społeczności lokalnych. Wejście nowych operatorów komórkowych może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy, jeśli przyznano by im asymetryczne stawki MTR, tak jak to miało miejsce w przypadku Grupy, kiedy po raz pierwszy weszła na rynek.

Urzeczywistnienie się któregoś z wyżej opisanych warunków oznaczałoby dla nas obniżenie przychodów, zwiększenie wskaźnika odłączeń z usług, zmniejszone ARPU, zmniejszone marże i/lub utratę udziału w rynku, co mogłoby negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

**Sukces naszych usług mobilnych uzależniony jest od naszej zdolności do zwiększania udziału w rynku kosztem naszych konkurentów i utrzymania ilości klientów. Jeśli nie uda się nam skutecznie zarządzać zmieniającą się liczbą klientów lub stracimy klientów telefonii komórkowej w inny sposób, możemy ponosić większe koszty pozyskania i utrzymania klientów, zmniejszyć przychody i/lub generować mniejsze przepływy pieniężne.**

Według naszych szacunków w Polsce było około 53 milionów kart SIM co oznaczało wskaźnik penetrację na poziomie bliskim 140% na 31 grudnia 2018 r. Wysoki wskaźnik penetracji komórkowych usług głosowych na polskim rynku komórkowym może skutkować presją na ceny i/lub ograniczyć naszą zdolność do skutecznego konkutowania w celu utrzymania udziału w rynku i zwiększenia go przez przejście abonentów od konkurencji.

Uważamy, że dalszy wzrost naszej działalności na tym dojrzewającym rynku będzie w pierwszej kolejności napędzała nasza zdolność do zwiększenia wykorzystania usług przez istniejących klientów, dalszego przekonywania klientów do odchodzenia od konkurencji i przechodzenia na nasze usługi oraz ograniczania wskaźnika odłączeń z usług. Mimo że ostatnio mieliśmy niższe tempo wzrostu niż w poprzednich latach, jednym z komponentów naszej strategii na przyszłość jest utrzymanie bądź obniżenie aktualnego poziomu odłączeń klientów. Można to osiągnąć poprzez zatrzymanie istniejących klientów, jednak to może zależeć od wprowadzenia nowych lub wzbogaconych ofert i usług, elastycznych modeli cenowych, wysokiej jakości obsługi klienta, a także udoskonalonych możliwości sieci w odpowiedzi na oczekiwania klientów lub oferty naszych konkurentów. Jeśli nie będziemy w stanie z powodzeniem zarządzać poziomem odłączeń, możemy być zmuszeni do szybkiego obniżania kosztów w celu zachowania marż zysku lub do podjęcia alternatywnych środków, które zwiększyłyby koszty pozyskania klientów i koszty utrzymania klientów, co z kolei mogłoby skutkować obniżeniem przepływów środków finansowych. Nie możemy zapewnić, że różne środki, jakie podejmujemy w celu zwiększenia lojalności klientów, obniżą wskaźnik odłączeń z usług lub pozwolą nam na utrzymanie aktualnego poziomu wskaźnika odłączeń.

Dodatkowo branża telekomunikacyjna charakteryzuje się częstymi zmianami rozwijających się ofert, a także postępami w zakresie technologii sieci i aparatów telefonicznych. Ponadto bardziej popularne stały się smartfony, a ich ceny spadły. Jednocześnie obserwujemy, że coraz więcej klientów zaczyna korzystać z telefonów z wyższej półki. Jeśli nie uda nam się utrzymać lub unowocześnić sieci i dostarczać klientom atrakcyjnego portfela ofert i usług, które adekwatnie odpowiadają na ich potrzeby i oczekiwania, możemy nie być w stanie zatrzymać klientów lub koszty pozyskania i zatrzymania klientów wzrosną, co mogłoby obniżyć naszą rentowność i obniżyć przyszłe przepływy środków finansowych. Możemy również stanąć w obliczu wzrostu wskaźnika odłączeń, jeśli otoczenie konkurencyjne zmieni się pod wpływem zwiększonej dostępności łączonych ofert naszych konkurentów, a my – jak wspomniano wyżej – nie będziemy w stanie takich pakietów oferować.

Podobnie jeśli nie uda nam się skutecznie komunikować jakości, niezawodności lub innych korzyści wynikających z korzystania z naszej sieci za pomocą działań marketingowych i reklamowych lub z powodzeniem oferować naszej marki na rynku jako kojarzonej z reputacją związaną z jakością i niezawodnością sieci, możemy nie być w stanie przyciągnąć nowych klientów lub obniżyć poziomu odłączeń, a działania marketingowe i reklamowe mogą kosztować więcej niż spowodowany przez nie przyrost przychodów, co z kolei może obniżyć marże zysków. Miałoby to niekorzystny wpływ na prowadzoną przez nas działalność operacyjną, zwłaszcza że taryfy są już stosunkowo niskie w porównaniu z resztą Europy. Gdybyśmy byli zmuszeni do obniżenia cen lub koszty zatrzymania i pozyskiwania nowych klientów miałyby się zwiększyć, mogłoby to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności.

**W celu świadczenia usług telefonii komórkowej dla części naszych klientów, korzystamy z usług roamingu krajowego.**

Zawarliśmy umowy roamingu krajowego z sieciami Plus, Orange i T-Mobile. Na podstawie tych umów świadczone nam są usługi sieciowe, co umożliwia nam oferowanie usług telekomunikacji komórkowej klientom na terenach, gdzie nie mamy zasięgu własnej sieci radiowej, co ma ogromne znaczenie z perspektywy kosztów i infrastruktury, biorąc pod uwagę wielkość Polski.

Możliwe jest, że niektórzy operatorzy staną się niewypłacalni lub znajdą się w stanie likwidacji. Dodatkowo wzrost liczby i wolumenu połączeń wykonywanych przez naszych klientów obsługiwanych na sieciach innych operatorów sieci

komórkowych nasze koszty roamingu krajowego lub połączeń międzysieciowych mogłyby wzrosnąć. W przypadku gdyby to zaburzyło dostęp do naszej sieci lub jej zasięg w sposób, któremu nie moglibyśmy zaradzić przez inne posiadane umowy, możemy być zmuszeni do znacznego podniesienia nakładów inwestycyjnych w celu rozszerzenia sieci radiowej lub zawarcia umów z innymi dostawcami usług dostępu do sieci na warunkach, które mogą nie być tak korzystne jak warunki rozwiązanej umowy. Dodatkowo możemy się nie zgadzać z drugą stroną umów roamingu krajowego co do warunków lub jakości świadczonych usług, co może wpłynąć na korzystanie z usług sieci lub wpłynąć na nasze decyzje dotyczące sposobu, w jaki kierujemy ruch w naszej sieci. Gdyby zaszło którekolwiek z tych zdarzeń lub gdybyśmy ponosili wyższe koszty z tytułu jednej umowy roamingu krajowego lub większej liczby tych umów, miałyby to niekorzystny wpływ na naszą kondycję finansową i wyniki z działalności operacyjnej; a gdybyśmy nie byli w stanie sfinansować nakładów inwestycyjnych na rozbudowę sieci radiowej, to wpłynęłoby to na poziom usług, jakie możemy oferować, co mogłoby oznaczać, że tracilibyśmy klientów bądź nie bylibyśmy w stanie pozyskiwać nowych, co z kolei mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

Dodatkowo, kiedy korzystamy z umów roamingu krajowego, nie mamy bezpośredniej kontroli nad jakością sieci innych operatorów i świadczonych przez nich usług roamingu krajowego. Wszelkie powtarzające się trudności, opóźnienia w świadczeniu usług lub niedostarczanie nam przez innego operatora niezawodnych usług mogłoby skutkować obniżeniem liczby klientów lub zmniejszeniem ruchu, co obniżyłoby nasze przychody i mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

**Świadcząc usługi roamingu międzynarodowego jesteśmy zależni od pozostałych dostawców usług telekomunikacyjnych, nad którymi nie mamy bezpośredniej kontroli.**

Nasza zdolność do świadczenia usług telekomunikacyjnych wysokiej jakości zależy od możliwości wzajemnych połączeń z sieciami telekomunikacyjnymi i usługami innych operatorów telekomunikacyjnych, zwłaszcza naszych konkurentów. Wzrost cen świadczonych nam usług mógłby negatywnie wpłynąć na naszą pozycję finansową. Jesteśmy również zależni od zewnętrznych operatorów przy świadczeniu naszym abonentom usług roamingu międzynarodowego. Kiedy korzystamy z umów o połączeniach międzysieciowych i umów roamingowych, nie mamy bezpośredniej kontroli nad jakością sieci innych operatorów i świadczonych przez nich usług połączenia sieci i usług roamingowych. Ponadto nasi konkurenci mogą zdecydować, że będą pobierać dodatkowe opłaty za korzystanie z ich sieci, na przykład opłaty za zakończenie połączenia w przypadku SMS-ów lub usług transmisji danych. Nawet gdybyśmy próbowali zrekompensować takie opłaty poprzez wprowadzenie pobierania podobnych opłat przez nas, to możemy nie być w stanie pokryć wszystkich dodatkowych kosztów. Wszelkie powtarzające się trudności, opóźnienia w połączeniach z innymi sieciami i usługami, lub niepowodzenie dowolnego operatora w zapewnieniu niezmiennie niezawodnych połączeń międzysieciowych lub usług roamingowych mogą skutkować utratą klientów lub zmniejszeniem ruchu, co obniżyłoby nasze przychody i mogłoby mieć niekorzystny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

**Sektor telefonii komórkowej podlega gwałtownym zmianom w zakresie stosowanej technologii, a nasz sukces zależy od naszej zdolności do efektywnego wdrażania nowych lub udoskonalonych technologii, ofert i usług.**

Branża telekomunikacji komórkowej charakteryzuje się szybko zmieniającymi się technologiami i powiązanych z tym zmianami popytu klientów na nowe oferty i usługi po konkurencyjnych cenach, a my nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie w wystarczającym stopniu i efektywnie dostosowywać świadczone przez nas usługi, aby dotrzymać kroku szybkim zmianom w branży.

W szczególności oczekujemy, że pewne technologie komunikacyjne, które opracowano ostatnio lub które są obecnie opracowywane, będą nabierały coraz większego znaczenia na rynku. Należą do nich technologia 4G LTE (którą zaczęliśmy wprowadzać w 13 głównych miastach Polski w listopadzie 2013 r. i która znacznie się rozwinęła, a 31 grudnia 2018 r. w jej zasięgu znajdowało się 96,7% ludności) oraz technologia 4G LTE Ultra (którą wprowadziliśmy w marcu 2016 r. i której zasięgu 31 grudnia 2018 r. znajdowało się 85,8% ludności).

Jeśli w aukcjach ogłaszanych w przyszłości nie zostaną nam przyznane pasma częstotliwości na usługi komórkowe, a nasi konkurenci je otrzymają, możemy tracić klientów lub nie być w stanie pozyskiwać nowych, co wpłynęłoby na wskaźnik odłączeń klientów z usług, lub możemy być zmuszeni do ponoszenia kosztów i inwestycji w celu utrzymania bazy klientów

bądź obsługi rosnącego ruchu, a każdy z tych scenariuszy mógłby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

Ponadto zmiany technologiczne i pojawienie się alternatywnych technologii świadczenia usług telekomunikacyjnych, które są bardziej zaawansowane technologicznie, tańsze lub w inny sposób atrakcyjniejsze niż usługi, jakie świadczymy, może sprawić, że nasze usługi staną się mniej rentowne, mniej opłacalne lub przestarzałe. Rozwój technologiczny może również skrócić cykle życia produktów i ułatwić konwergencję różnych obszarów branży telekomunikacyjnej. Dodatkowo nie możemy obecnie przewidzieć, jak pojawiające się obecnie i przyszłe zmiany technologiczne wpłyną na prowadzoną przez nas działalność, ani nie możemy przewidzieć, czy nowe technologie wymagane do oferowania planowanych przez nas usług będą dostępne w oczekiwanym czasie i czy w ogóle będą dostępne. Możemy być zmuszeni do szybkiego wprowadzania nowych technologii, jeśli na przykład klienci zaczną żądać funkcji dostępnych w tych nowych technologiach takich jak szersze pasmo, lub jeśli jeden z naszych konkurentów postanowi kłaść nacisk na nowszą technologię w swoich kampaniach reklamowych. Z powodu szybkich zmian technologicznych, nie możemy zagwarantować, że będziemy trafnie przewidywać i w związku z tym przeznaczać odpowiednią ilość kapitału i zasobów na rozwój niezbędnych technologii, które zaspokoją oczekiwania istniejących klientów i przyciągną nowych. W rezultacie nowe lub udoskonalone technologie, usługi lub oferty, jakie wprowadzimy, mogą nie zostać w wystarczającym stopniu przyjęte przez rynek lub mogą napotkać trudności techniczne. Dodatkowo możemy nie odzyskać inwestycji już poniesionych lub takich, które będziemy ponosić w celu wprowadzenia tych technologii, ofert i usług, i nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie to robić w sposób efektywny kosztowo, co również mogłoby obniżyć naszą rentowność. Ponadto możemy nie być w stanie uzyskać finansowania na rozsądnych warunkach lub w ogóle jakiegokolwiek finansowania na pokrycie nakładów inwestycyjnych niezbędnych, by dotrzymać kroku zmianom technologicznym. Również możemy nie być w stanie uzyskać dostępu do kapitału lub innych zasobów niezbędnych do rozwoju nowych lub udoskonalonych technologii, ofert i usług, kiedy to będzie potrzebne lub w ogóle.

Z powyższym związane jest ryzyko, że nawet jeśli będziemy mieć wystarczające zasoby do oferowania nowych technologii, jakie się pojawiają, możemy nie otrzymać wystarczających rezerwacji częstotliwości niezbędnych do świadczenia usług opartych na tych nowych technologiach na rynkach, gdzie prowadzimy działalność, lub mogą na nas negatywnie wpłynąć niekorzystne regulacje dotyczące użytkowania tych technologii.

**Działalność operatorów sieci komórkowych jest kapitałochłonna i nie możemy zapewnić, że będziemy dysponować wystarczającą płynnością, aby finansować nasz program nakładów inwestycyjnych lub bieżącą działalność w przyszłości.**

Choć w ostatnich latach dokonaliśmy rozległych inwestycji i ponieśliśmy znaczne nakłady inwestycyjne na budowę i dalsze usprawnianie sieci, nasza działalność pozostaje kapitałochłonna i oczekujemy, że zawsze będzie wymagać znacznych kwot nakładów inwestycyjnych.

Ponieważ wygraliśmy aukcję na LTE w październiku 2015 r., w styczniu 2016 r. przyznano nam rezerwacje częstotliwości 2600 MHz i 800 MHz (w czerwcu 2016 r. dokonano realokacji tych bloków). W rezultacie musimy spełnić pewne obowiązki związane z rezerwacją częstotliwości takie jak między innymi inwestowanie w tak zwane białe plamy (to znaczy obszary, gdzie obecnie brakuje zasięgu lub jest bardzo ograniczony zasięg sieci komórkowych, lub gdzie budowanie sieci nie jest ekonomicznie zasadne, na przykład na terenach z niską gęstością zaludnienia) oraz inwestowanie w sieci telekomunikacyjne pewnych wyznaczonych społeczności w Polsce.

Dodatkowo obecnie jesteśmy w fazie rozbudowy sieci 4G LTE Ultra, w związku z czym nadal mamy istotne zapotrzebowanie na inwestycje wymagane, abyśmy mogli realizować strategię wzrostu. Jeśli rozbudowa sieci nie zakończy się wystarczająco szybko lub jeśli w przyszłości klienci będą korzystali z usług transmisji danych w większym stopniu niż aktualnie przewidujemy, lub jeśli wykorzystanie sieci będzie rosło szybciej niż aktualnie przewidujemy, możemy potrzebować większych nakładów inwestycyjnych w krótszym czasie niż przewidujemy i możemy nie mieć zasobów na takie inwestycje.

Choć uważamy, że spełniliśmy obowiązki związane z zasięgiem nałożone w decyzjach dotyczących rezerwacji częstotliwości i nie wiemy o żadnych potencjalnych żądaniach dotyczących dalszego rozszerzania zasięgu w związku z tymi rezerwacjami, wszelkie potencjalne roszczenia ze strony regulatora lub naszych konkurentów, gdyby się urzeczywistniły, byłyby kosztowne. W związku z decyzją dotyczącą częstotliwości 800 MHz mamy pewne obowiązki w

zakresie budowy stacji bazowych. Jednak pewne czynniki, które pozostają poza naszą kontrolą, takie jak ograniczenia wynikające z planów zagospodarowania przestrzennego i przepisy w zakresie planowania zabudowy (oraz podobne ograniczenia budowlane) lub protesty przeciwko proponowanym lokalizacjom naszych stacji bazowych ze strony osób zaniepokojonych rzekomym ryzykiem zdrowotnym z tym związanym mogą oznaczać, że nie będziemy w stanie spełnić naszych obowiązków. Choć będziemy dążyć do zgłaszania takich kwestii z wyprzedzeniem regulatorowi, nie można zapewnić, że osiągniemy kompromis, i możemy w związku z tym stanąć o obliczu związanych z tym roszczeń regulatora. Wszelkie roszczenia ze strony regulatora w powyższym zakresie mogą skutkować karami, które mogą być znaczne, i/lub cofnięciem naszej rezerwacji. Wszelkie takie roszczenia w powyższym zakresie mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy.

Kwota i czas naszego przyszłego zapotrzebowania na kapitał w celu zakupu dodatkowych częstotliwości lub spełnienia wymienionych wyżej wymagań regulacyjnych i dotrzymania kroku popytowi ze strony klientów mogą istotnie odbiegać od naszych aktualnych szacunków z uwagi na różne czynniki, na wiele z których nie mamy wpływu. Gdybyśmy w przyszłości otrzymali dodatkową rezerwę częstotliwości, spodziewalibyśmy się, że sfinansujemy koszty związane z taką rezerwą częstotliwości oraz zapotrzebowanie na inwestycje z przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej lub poprzez finansowanie długiem i kapitałem własnym, a wysokość takiego finansowania mogłaby być znaczna. Rodzaj, czas i warunki przyszłego finansowania będą zależne od naszego zapotrzebowania na środki pieniężne oraz warunków panujących na rynkach finansowych. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie to osiągnąć we właściwym czasie i na rozsądnych warunkach komercyjnych, jeśli w ogóle. Nie można zapewnić, że w przyszłości będziemy generować wystarczające przepływy środków pieniężnych, aby zaspokoić nasze potrzeby w zakresie nakładów inwestycyjnych, utrzymać działalność operacyjną lub spełnić inne potrzeby kapitałowe, co może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

Poza inwestowaniem w sieć musimy również stale utrzymywać i modernizować istniejące sieci i systemy informatyczne, aby bieżąca działalność operacyjna przebiegała należycie oraz abyśmy zwiększali jej zakres wraz ze wzrostem bazy klientów. Nie możemy zapewnić, że wdrożenie systemów i migracja danych do odpowiednich systemów lub rozbudowa systemów informatycznych przebiegnie zgodnie z planem lub budżetem, lub spełni nasze wymagania biznesowe, funkcjonalne i regulacyjne. Dodatkowo potrzeby biznesowe i obowiązki regulacyjne mogą między innymi wymagać od nas modernizacji funkcji sieci, zwiększenia wysiłków związanych z obsługą klienta, aktualizacji naszego systemu administracyjnego i zarządzania siecią, a także modernizacji starszych systemów i sieci w celu dostosowania ich do nowych technologii. Na wiele z tych zadań nie mamy całkowitego wpływu i mogą na nie oddziaływać między innymi obowiązujące przepisy. Jeśli nie uda się nam z powodzeniem utrzymywać, rozbudowywać lub modernizować sieci i systemów informatycznych, nasze oferty i usługi mogą stać się mniej atrakcyjne dla klientów i możemy tracić klientów na rzecz konkurencji lub możemy zanotować dodatkowe obciążenia finansowe z powodu niezabudżetowanych inwestycji. Ponadto przyszła i bieżąca modernizacja sieci i systemów informatycznych może nie wygenerować dodatnich zwrotów z inwestycji, co może mieć niekorzystny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej. Wreszcie, jeśli nasze nakłady inwestycyjne przekroczą przewidywania lub przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej będą niższe niż oczekiwane, możemy być zmuszeni do poszukiwania dodatkowego finansowania przyszłego utrzymania systemów i ich modernizacji, co z kolei może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

**Możemy paść ofiarą cyberprzestępczości, piractwa baz danych klientów, innych ataków terrorystycznych lub wandalizmu oraz naruszeń systemów bezpieczeństwa baz danych, co może wyrzucić istotny negatywny wpływ na naszą reputację, prowadzić do pozwów klientów, utraty klientów lub utrudnić pozyskanie nowych klientów, a tym samym znacząco negatywnie wpłynąć na prowadzoną przez nas działalność.**

Możemy być przedmiotem piractwa baz danych, nieupoważnionego dostępu lub innych naruszeń bezpieczeństwa baz danych, które mogą skutkować wyciekami i nieupoważnionym rozpowszechnianiem informacji o naszych klientach, w tym ich nazwisk, adresów, domowych numerów telefonu, danych ich dokumentów tożsamości i numerów identyfikacji podatkowej. Dodatkowo naruszenie bezpieczeństwa naszej bazy danych i nielegalna sprzedaż lub nieupoważnione wydanie zawartych w niej danych osobowych klientów mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą reputację, wywołać pozwy kierowane przeciwko nam przez klientów indywidualnych i korporacyjnych, prowadzić do naruszeń



przepisów o ochronie danych osobowych oraz niekorzystnych czynności podejmowanych przez regulatorów telekomunikacyjnych lub inne organy, prowadzić do utraty klientów oraz ograniczać naszą zdolność do pozyskiwania nowych klientów. W przypadku wykrycia poważnych naruszeń bezpieczeństwa danych klientów regulator może nałożyć kary za naruszenie pewnych warunków naszej rezerwacji częstotliwości. Dodatkowo nasza infrastruktura sieciowa i informatyczna może stać się celem cyberataków (których nasza polisa ubezpieczeniowa nie obejmuje), ataków wirusami komputerowymi lub aktów terroryzmu lub wandalizmu. Powyższe ryzyka dotyczą szczególnie stacji bazowych, ponieważ są one położone w wielu różnych lokalizacjach na rozległym terenie. Prowadzi to do ryzyka kradzieży lub wandalizmu w tych lokalizacjach, w tym ze strony protestujących zaniepokojonych rzekomym ryzykiem zdrowotnym związanym ze stacjami bazowymi. Każdy taki atak mógłby skutkować awarią sprzętu lub zakłóceniami naszej działalności operacyjnej. Każda niezdolność sieci do działania w wyniku takich zdarzeń może skutkować znacznymi wydatkami lub utratą udziału w rynku. Czynniki te pojedynczo lub łącznie mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

**Nasza infrastruktura sieciowa może być narażona na czynniki pozostające poza naszą kontrolą, które mogą zakłócać świadczenie przez nas usług lub wpłynąć na prowadzoną przez nas działalność.**

Działalność w zakresie telekomunikacji komórkowej zależy od zapewniania klientom niezawodnych usług, pojemności sieci i bezpieczeństwa. Usługi, jakie świadczymy, mogą podlegać zakłóceniom z wielu źródeł, w tym z powodu wyłączeń zasilania, aktów terroryzmu, wandalizmu i błędów ludzkich, a także powodzi, pożaru lub innych klęsk żywiołowych. Dodatkowo mogą wystąpić przerwy w świadczeniu usług z powodu między innymi awarii sprzętu, błędów oprogramowania, ataków wirusów komputerowych, nieupoważnionego dostępu lub naruszenia integralności danych. Wszelkie przerwy w zdolności do świadczenia usług mogą poważnie zaszkodzić naszej reputacji i obniżyć zaufanie klientów, co mogłoby istotnie osłabić naszą zdolność do pozyskiwania i zatrzymywania klientów. Ponadto takie przerwy mogłyby skutkować obowiązkiem zapłaty kar umownych lub skłonieniem klientów do rozwiązania umów z nami, nałożeniem kar regulacyjnych z powodu naruszenia warunków niektórych z naszych rezerwacji częstotliwości lub potrzebą poniesienia znacznych nakładów inwestycyjnych w celu przywrócenia funkcjonalności sieci oraz zapewnienia klientom niezawodnych usług, pojemności sieci i bezpieczeństwa.

Stacje bazowe, w których znajduje się sprzęt radiowy, są szczególnie ważne dla naszej działalności. Powyższe ryzyka dotyczą szczególnie stacji bazowych, ponieważ są one położone w wielu różnych lokalizacjach na rozległym terenie. Prowadzi to do ryzyka kradzieży lub wandalizmu w tych lokalizacjach, w tym ze strony osób protestujących, które są zaniepokojone rzekomym ryzykiem dla zdrowia związanym ze stacjami bazowymi. Dodatkowo, w przypadku budowy i instalacji stacji bazowych na określonych budowlach potrzebujemy również pozwoleń na budowę, których uzyskanie trwa na ogół około 18 miesięcy. Jeśli nie uzyskamy takich pozwoleń, budowa stacji bazowych w lokalizacjach, które uznajemy za pożądane, może być opóźniona lub zatrzymana. Dodatkowo pozwolenia budowlane mogą zostać cofnięte nawet po oddaniu stacji bazowych do użytku. Dodatkowo na pewnych obszarach miejscowe samorządy lub sądy mogą ograniczyć liczbę stacji bazowych, jakie mogą zostać zlokalizowane na danej powierzchni, co jeszcze bardziej pogarsza tę sytuację. Ponadto jest też potencjalne ryzyko spowolnienia rozwoju sieci Grupy w niedalekiej przyszłości w wyniku wyroków sądów administracyjnych, w tym Naczelnego Sądu Administracyjnego („NSA”) i nadzoru budowlanego. Wyroki te zawierają stwierdzenia niekorzystne dla operatorów telekomunikacyjnych, sugerujące, aby uzyskanie pozwoleń budowlanych było konieczne również w przypadku budowy stacji bazowych na budowlach, na które dotychczas pozwoleń budowlanych nie wymagano. Wyroki te mogą zostać wykorzystane przez sądy administracyjne niższego szczebla i urzędy administracyjne w podobnych przypadkach dotyczących rozwoju naszej sieci. Choć wyroki te nie stanowią precedensu w orzecznictwie, mogą zostać wykorzystane jako wskazówki w sądach administracyjnych niższego szczebla i w organach administracji architektonicznej i budowlanej. Gdyby takie decyzje stosowano jako wskazówkę, nie można wykluczyć, że sądy i urzędy administracyjne nie zastosują takich decyzji ze skutkiem wstecznym.

Ponadto część naszej infrastruktury sieciowej jest zlokalizowana w obiektach należących do podmiotów zewnętrznych. To oznacza, że gdyby w takiej infrastrukturze wystąpiły zakłócenia, rozwiązanie problemu może potrwać dłużej, co osłabiłoby naszą zdolność do pozyskiwania i zatrzymywania klientów. Dodatkowo spory pomiędzy tymi podmiotami zewnętrznymi a nami lub postępowania sądowe dotyczące podmiotów zewnętrznych lub naszego majątku mogą spowodować, że część naszej infrastruktury sieciowej będzie niedostępna, co mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na

naszą zdolność do wydajnego wykorzystywania, utrzymywania lub modernizowania sieci. Wreszcie nasza działalność zależy od pozyskiwania umów najmu lokalizacji, w których chcemy instalować stacje bazowe, i ponosimy ryzyko niemożliwości przedłużenia umów najmu po ich wygaśnięciu.

Każda z powyższych okoliczności mogłaby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

### **Prowadzona przez nas działalność jest uzależniona od efektywności naszej sieci dystrybucji.**

Przy oferowaniu, sprzedaży i dystrybucji naszych ofert i usług w pewnym stopniu korzystamy z usług niezależnych podmiotów zewnętrznych takich jak dealerzy. Na dzień 31 grudnia 2018 r. mieliśmy 799 wyłącznych salonów marki „PLAY”, z których większość prowadzą dealerzy będący niezależnymi podmiotami zewnętrznymi.

Chociaż mamy zróżnicowaną dealerską sieć dystrybucji, w której dążymy do podpisywania umów dystrybucji zawierających postanowienia dotyczące wyłączności, zakazu konkurencji, prawa pierwszej odmowy, prawa pierwszeństwa zakupu akcji/udziałów dealera, jeśli dealer postanowi sprzedać swoje przedsiębiorstwo lub zorganizowaną część przedsiębiorstwa (jeśli dealer ma spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółkę akcyjną), na naszą działalność może niekorzystnie wpłynąć utrata pewnej liczby większych dealerów wskutek ich trudności finansowych lub decyzji o zakończeniu współpracy z nami. Zwiększyłyby to nasze koszty operacyjne, a gdybyśmy nie mogli pozyskać podobnej umowy z innym dealerem w tej samej lokalizacji, żeby zastąpić oczekiwane przyszłe przychody, nasze przychody mogłyby się obniżyć.

Ponadto ze względu na zwiększoną konkurencję z innymi dostawcami usług komórkowych możemy być zmuszeni do podniesienia prowizji, jakie płacimy dealerom, w celu rozbudowy sieci dystrybucji i zmiany kanałów dystrybucji, z których obecnie korzystamy przy dystrybucji naszych usług. Każdy wzrost prowizji, jakie płacimy dealerom w sieci dystrybucji podniósłby koszty operacyjne i prawdopodobnie obniżyłby naszą rentowność. Niezdolność do utrzymania sieci dystrybucji mogłaby znacząco ograniczyć naszą zdolność do zatrzymania i pozyskiwania klientów naszych usług, co miałoby istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej. Ponadto jeśli ustalimy, że musimy znacznie przeorganizować lub przebudować istniejącą sieć dystrybucji, możemy być zmuszeni do poczynienia znacznych przyrostowych inwestycji w sieć dystrybucji, co skutkuje wzrostem kosztów operacyjnych.

Znaczną liczbę punktów sprzedaży detalicznej wynajmujemy. Takie umowy najmu zwykle mają ograniczony okres obowiązywania. Nie możemy zagwarantować, że te umowy najmu zostaną przedłużone lub renegocjowane na rozsądnych warunkach po wygaśnięciu okresu obowiązywania lub że w ogóle zostaną przedłużone. Niezdolność do efektywnego kosztowo przedłużenia takich umów najmu po ich wygaśnięciu lub efektywnego kosztowo uzyskania wystarczającej liczby alternatywnych lokali miałaby istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

### **Świadcząc usługi naszym abonentom jesteśmy uzależnieni od podmiotów zewnętrznych.**

Nasz sukces oraz zdolność do zwiększania bazy klientów zależy od zdolności do świadczenia wysokiej jakości, niezawodnych usług, w czym częściowo jesteśmy zależni od zewnętrznych dostawców sieci, licencji, usług, sprzętu i treści, nad którymi nie mamy bezpośredniej kontroli operacyjnej ani finansowej. Jeśli któryś z tych zewnętrznych dostawców nie będzie należycie utrzymywać swoich produktów, rozwiązań, usług lub ofert bądź nie odpowie na nasze wymagania czy szybko się do nich nie dostosuje, to nasi klienci mogą doświadczyć przerw w świadczeniu usług, co mogłoby niekorzystnie wpłynąć na postrzeganą niezawodność naszych usług a tym samym niekorzystnie wpłynąć na naszą markę, reputację i wzrost.

W szczególności jesteśmy zależni od nieprzerwanego utrzymania i dostarczania usług świadczonych przez producentów sprzętu telekomunikacyjnego, współpracujemy z dostawcami telefonów i urządzeń, jak również z lokalnymi dystrybutorami sprzętu elektronicznego oraz dostawcami usług IT, z relatywnie wysokim udziałem Huawei oraz producentów telefonów spoza UE. Nie mamy bezpośredniej kontroli operacyjnej ani finansowej nad naszymi kluczowymi dostawcami i mamy ograniczony wpływ na sposób, w jaki prowadzą oni swoją działalność. Zależność od tych dostawców naraża nas na ryzyka związane z opóźnieniami dostaw ich produktów i usług. Jeśli którykolwiek z tych zewnętrznych

podmiotów, od których jesteśmy zależni, stanie się niezdolny do dostarczania lub odmówi dostarczania nam licencji, usług, obiektów i sprzętu, terminowo i w rozsądny komercyjnie sposób bądź w ogóle, możemy doświadczyć tymczasowych przerw w świadczeniu usług lub problemów z ich jakością. Nie możemy zagwarantować, że te lub inne ryzyka dla reputacji i wartości kojarzonej z naszymi markami się nie urzeczywistnią. Wszelka taka szkoda lub erozja reputacji lub wartości kojarzonej z naszymi markami mogłaby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy. Nie możemy zapewnić, że nasi dostawcy będą w dalszym ciągu dostarczać nam produkty, licencje i usługi po atrakcyjnych cenach lub że będziemy mogli uzyskać takie produkty, licencje i usługi w przyszłości od tych lub innych dostawców w skali oraz w terminach, jakich wymagamy, lub w ogóle je uzyskać. Jeśli nasi kluczowi dostawcy nie będą mogli dostarczać nam adekwatnych dostaw swoich produktów, licencji i usług lub dostarczać ich terminowo, może to negatywnie wpłynąć na naszą zdolność do pozyskiwania klientów lub udostępniania atrakcyjnych ofert, co z kolei mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

**Sektor telekomunikacji komórkowej charakteryzuje się ograniczoną ilością pasm częstotliwości radiowych dostępnych do przydziału, a niektóre wcześniejsze procedury ich przydziału są kwestionowane.**

Nasz przyszły sukces jest częściowo uzależniony od naszej zdolności do pozyskiwania nowych pasm częstotliwości radiowych, które mogą być niezbędne do wprowadzenia nowych lub udoskonalonych technologii, lub – w miarę rozwoju naszej działalności – do przenoszenia ruchu naszych klientów. Wielkość pasm częstotliwości radiowych, które mogą zostać przydzielone w Polsce, jest ograniczona, a proces ich uzyskiwania jest bardzo konkurencyjny. Play stale analizuje różne możliwości rynkowe dalszego nabywania częstotliwości. Niezdolność do pozyskania częstotliwości niezbędnych do wprowadzenia nowych lub udoskonalonych technologii bądź sukces naszej konkurencji w pozyskiwaniu takich częstotliwości mogłyby istotnie wpłynąć na naszą strategię wzrostu i odpowiednio mogłyby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy. Nie możemy zapewnić, że będziemy mogli pozyskać niezbędne lub pożądane pasma częstotliwości po akceptowalnych kosztach, co mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na nasze przychody, marże i przepływy środków pieniężnych. Wreszcie nie możemy zagwarantować, że będziemy dysponować wystarczającymi funduszami lub że będziemy mogli zapewnić wystarczające finansowanie w celu nabycia takich rezerwacji częstotliwości.

**Jesteśmy nieustannie zaangażowani w spory prawne i postępowania sądowe, które w razie niekorzystnego dla nas rozstrzygnięcia, mogą w sposób istotny negatywnie wpłynąć na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki finansowe oraz perspektywy.**

Stale uczestniczymy w sporach i postępowaniach prawnych, w tym w sporach i postępowaniach sądowych wszczętych przez organy regulacyjne i podatkowe, a także w postępowaniach z konkurentami i innymi stronami. Opis postępowań, które uważamy za istotne dla naszej działalności, w tym i postępowań przed Prezesem UKE i w sądach w związku z unieważnieniem procesu przetargowego i decyzji o rezerwacji częstotliwości 1800 MHz oraz z unieważnieniem aukcji i decyzji o rezerwacji częstotliwości 800 MHz i 2600 MHz znajduje się w Sprawozdaniu Finansowym, w części „Postępowania prawne”. Wszelkie takie spory i postępowania prawne, niezależnie od tego czy wygrane czy nie, mogą być kosztowne i czasochłonne, mogą odwracać naszą uwagę od zarządzania i, jeśli zostaną rozstrzygnięte niekorzystnie dla nas, mogą zaszkodzić naszej reputacji i zwiększyć koszty, co może w rezultacie mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy.

**Nieutrzymanie renomy naszej marki lub naruszenie naszych kluczowych praw własności intelektualnej miałyby istotny negatywny wpływ na naszą działalność oraz wyniki finansowe.**

Nasze prawa własności intelektualnej, w tym kluczowe znaki towarowe i nazwy domen, które są dobrze znane na rynkach telekomunikacyjnych, na których działamy, są ważne dla naszej działalności. Marka „PLAY” i stosowane obecnie figuratywne znaki towarowe „PLAY” są bardzo ważnymi aktywami.

Jeśli nie uda nam się utrzymać reputacji i wartości kojarzonej z marką „PLAY”, możemy nie być w stanie z powodzeniem

zatrzymywać i przyciągać klientów. Naszej reputacji może zaszkodzić urzeczywistnienie się któregokolwiek z ryzyk określonych w części „Czynniki ryzyka”. Uszczerbek dla naszej reputacji lub wartości kojarzonej z marką „PLAY” może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy.

Ponadto znaczna część naszych przychodów pochodzi z ofert i usług udostępnianych na rynku pod marką „PLAY”. Przy stanowieniu i ochronie praw własności intelektualnej opieramy się na połączeniu przepisów dotyczących znaków towarowych i praw autorskich, ochrony baz danych oraz porozumień umownych, gdzie to ma zastosowanie. Możemy być zmuszeni do występowania z roszczeniami wobec podmiotów zewnętrznych w celu ochrony naszych praw własności intelektualnej i może nam się nie udać ich ochronić. W rezultacie możemy nie móc korzystać z własności intelektualnej, która jest istotna dla prowadzenia naszej działalności.

Dodatkowo, w miarę zwiększania się liczby ofert i nakładających się na siebie funkcji w tych ofertach możliwość roszczeń dotyczących naruszenia praw własności intelektualnej może odpowiednio wzrosnąć. Nie możemy zagwarantować, że niechcący nie naruszyliśmy ani że w przyszłości nieumyślnie nie naruszymy praw własności intelektualnej stron trzecich. Wszelkie domniemane naruszenia mogą narazić nas na ryzyko odpowiedzialności wobec stron trzecich w związku z ich roszczeniami. Ponadto możemy być zmuszeni do uzyskania rezerwacji częstotliwości lub nabycia nowych rozwiązań, które pozwolą nam na prowadzenie działalności w sposób, który nie narusza żadnych takich praw stron trzecich, oraz możemy być zmuszeni do poświęcenia znacznej ilości czasu, zasobów i pieniędzy na obronę przed takimi zarzutami. Zajęcie czasu zarządu i zasobów wraz z potencjalnie znacznymi wydatkami, jakie mogą się z tym wiązać, może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy. Dodatkowo wszelkie pozwy dotyczące własności intelektualnej, niezależnie od wyniku postępowania, mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

**Wahania kursów walut mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą sytuację finansową oraz wyniki finansowe.**

Nasza działalność narażona jest na ryzyko wahań kursów wymiany walut. Prawie wszystkie nasze przychody są denominowane w złotych, podczas gdy niektóre z naszych znacznych kosztów takich jak zakup telefonów, zakupy sprzętu sieciowego, koszty systemów informatycznych, koszty roamingu międzynarodowego i płatności związane z niektórymi umowami najmu powierzchni biurowej oraz lokalizacji są denominowane w walutach obcych, zwłaszcza w euro i w mniejszym stopniu w XDR, dolarach amerykańskich i funtach szterlingach. Deprecjacja złotego w stosunku do euro, XDR, dolara amerykańskiego czy funta szterlinga, które w przeszłości podlegały wahaniom, zwiększyłyby te koszty. Patrz „Informacje jakościowe i ilościowe na temat ryzyka rynkowego”.

**Polegamy na doświadczeniu i zdolnościach naszej kadry menedżerskiej oraz wykwalifikowanych pracowników, których utrata miałaby negatywny wpływ na naszą działalność.**

Skuteczne prowadzenie naszej działalności oraz skuteczne wdrażanie strategii zależy od doświadczenia menadżerów i kluczowego personelu. Nasz przyszły sukces zależy częściowo od zdolności do zatrzymania menadżerów, którzy mają znaczny wpływ na nasz rozwój, a także od zdolności do przyciągania i zatrzymania wykwalifikowanych pracowników potrafiących skutecznie prowadzić działalność. W polskiej i światowej branży telekomunikacyjnej panuje intensywna konkurencja o wykwalifikowany personel. Nie możemy zagwarantować, że w przyszłości będziemy mogli przyciągnąć i zatrzymać takich menadżerów i wykwalifikowanych pracowników. Strata niektórych lub wszystkich kluczowych menadżerów lub niezdolność do przyciągania i odpowiedniego szkolenia, motywowania i zatrzymania wykwalifikowanych profesjonalistów lub opóźnienie w tych działaniach może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy.

**Zakłócenia w pracy lub zwiększone koszty pracy mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki finansowe.**

Jeśli doświadczymy istotnych zaburzeń relacji pracowniczych, strajku lub istotnego sporu z pracownikami, lub zwiększonych kosztów pracy w naszej działalności operacyjnej z powodu przestojów w pracy lub innych takich zdarzeń, które mogą wpłynąć na naszą zdolność prowadzenia działalności, możemy nie być w stanie we właściwym czasie lub w sposób efektywny kosztowo spełnić oczekiwań klientów i obsługiwać klientów na standardowym poziomie, co może obniżyć naszą rentowność. W przeszłości byliśmy i obecnie jesteśmy stroną sporów pracowniczych indywidualnie w niektórymi spośród pracowników. Nie możemy zapewnić, że te roszczenia ani przyszłe roszczenia ze strony pracowników nie będą mieć istotnego niekorzystnego wpływu na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej. Dodatkowo kwestie pracownicze mające wpływ na strony trzecie dostarczające nam usługi i technologie, mogą również wyrzucić na nas istotny negatywny wpływ, jeśli te kwestie zakłócą naszą zdolność do terminowego uzyskiwania niezbędnych usług i technologii.

**Domniemane istnienie zagrożenia dla zdrowia związanego z urządzeniami telekomunikacji bezprzewodowej może prowadzić do zmniejszenia korzystania z łączności bezprzewodowej lub zwiększonych trudności w pozyskiwaniu miejsc dla stacji bazowych telefonii komórkowej.**

Wiemy o różnych raportach twierdzących, że mogą występować ryzyka zdrowotne związane ze skutkami ekspozycji na sygnały elektromagnetyczne z anten, telefonów i innych urządzeń telekomunikacji komórkowej. Nie możemy zapewnić, że dalsze badania lekarskie i opracowania nie stwierdzą istnienia związku między sygnałami elektromagnetycznymi lub emisjami fal radiowych a tymi obawami o ich wpływ na zdrowie. Faktyczne lub postrzegane ryzyko związane z urządzeniami telekomunikacji komórkowej, informacje prasowe o ryzykach lub spory sądowe z konsumentami dotyczące takich ryzyk mogą niekorzystnie wpłynąć na tempo przyrostu naszej bazy klientów i skutkować obniżonym korzystaniem z telefonii komórkowej, zmniejszeniem liczby klientów, większą trudnością w uzyskiwaniu lokalizacji na nadajniki i narażeniem na potencjalne spory sądowe lub inne zobowiązania, lub zwiększonymi kosztami wynikającymi z ewentualnych nowych regulacji w tym zakresie. Jeśli którekolwiek z powyższych ryzyk miałyby się urzeczywistnić, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy. Dodatkowo te obawy o wpływ na zdrowie mogą skłonić władze w Unii Europejskiej i w Polsce do zaostżenia przepisów związanych z budową elementów sieci takich jak nadawczo-odbiorcze stacje bazowe lub innych składników infrastruktury sieci telekomunikacyjnej, co może utrudnić zakończenie lub zwiększyć koszty rozbudowy sieci i komercyjnego udostępniania nowych usług.

**W celu uniknięcia wzrostu kosztów operacyjnych musimy utrzymywać skuteczną i efektywną politykę operacyjną.**

Nasz sukces będzie uzależniony między innymi od naszej zdolności do realizowania strategii w celu maksymalizacji efektywności operacyjnej i kosztowej.

Koncentrując się na efektywności operacyjnej, planujemy poprawę przychodów i przepływów środków pieniężnych poprzez utrzymanie i ewentualne obniżenie kosztów operacyjnych poprzez podjęcie szeregu działań, takich jak zapewnienie przedłużenia umów roamingu krajowego na takich samych lub korzystniejszych warunkach. Nawet jeśli z powodzeniem przeprowadzimy te oraz inne inicjatywy takie jak kontrola dopłat i prowizji, utrzymanie ścisłej kontroli nad poziomami zapasów oraz poprawa warunków płatności w relacjach z dostawcami, możemy stanąć wobec innych ryzyk związanych z naszymi planami, w tym spadku morale pracowników, poziomu obsługi klientów, efektywności operacyjnej i efektywności kontroli wewnętrznej. Niemożliwość dalszej skutecznej realizacji takiej polityki, nieprzewidziane dodatkowe wydatki lub niemożliwość pełnego osiągnięcia przewidywanych korzyści mogłyby osłabić skuteczną realizację strategii wzrostu lub w inny sposób mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy.

**W ramach naszej zwykłej działalności gromadzimy i przetwarzamy dane klientów; nieuprawnione ujawnienie takich danych może naruszyć przepisy prawa, co mogłoby skutkować karami finansowymi, utratą reputacji, odłączeniami klientów i mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki finansowe.**

W zwykłym trybie prowadzenia działalności gromadzimy, przechowujemy i wykorzystujemy dane chronione przepisami o ochronie danych. Mimo że podejmujemy środki ostrożności w celu ochrony danych klientów zgodnie z wymogami prywatności wynikającymi z obowiązujących przepisów, możemy nie zdołać zapewnić takiej ochrony i pewne dane klientów mogą wyciec w wyniku błędu ludzkiego, celowego nadużycia lub awarii technologicznej bądź mogą być w inny sposób niewłaściwie wykorzystane. Współpracujemy z niezależnymi i zewnętrznymi dostawcami, partnerami, dealerami, dostawcami usług i centrami telefonicznymi i nie możemy wyeliminować ryzyka, że takie podmioty zewnętrzne również mogą doświadczyć awarii systemu stosowanego do przechowywania lub przesyłania zastrzeżonych informacji. Naruszenie przez nas lub któregoś z naszych partnerów bądź dostawców przepisów lub regulacji w zakresie ochrony danych może skutkować karami, uszczerbkiem dla reputacji i odłączeniami klientów oraz może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, wyniki z działalności operacyjnej lub kondycję finansową.

**Możemy dokonywać przejęć lub zawierać transakcje, które mogą skutkować trudnościami w prowadzeniu działalności, rozwodnieniem akcji lub mieć inne negatywne konsekwencje.**

Analizowaliśmy i nadal możemy analizować potencjalne strategiczne lub inne przejęcia oraz transakcje, które mogą usprawnić naszą działalność. Każda z tych transakcji może mieć istotne znaczenie dla naszej kondycji finansowej lub wyników z działalności operacyjnej. Proces integracji przejętej spółki, sieci, działalności, technologii lub systemów informatycznych może stworzyć nieprzewidziane trudności operacyjne i nakłady i możemy nie osiągnąć żadnych spośród korzyści przewidywanych w chwili przejęcia. Ponadto zarząd może zostać zmuszony do poświęcenia dużej ilości czasu na takie przejęcia i wynikające z nich czynności integracyjne, a także skład zarządu może się zmienić w wyniku przyszłych transakcji korporacyjnych. Przyszłe nabycia lub zbycia aktywów mogą skutkować potencjalnie rozładującymi wartość akcji emisjami, zaciąganiem zadłużenia, zobowiązaniami warunkowymi lub kosztami amortyzacji, odpisami z tytułu renowy firmy lub wydatkami integracyjnymi, co może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

**Nasza polityka rachunkowości może różnić się od innych operatorów telekomunikacyjnych, co może mieć wpływ na porównywalność naszych wyników.**

Nasze polityki rachunkowości mogą się różnić od polityk rachunkowości stosowanych przez innych operatorów w branży telekomunikacji komórkowej pod względem np. metod wyceny, prezentacji, krytycznych założeń, szacunków i ocen. Dodatkowo wcześniej zastosowaliśmy standard MSSF 15 „Przychody z umów z klientami”, który obowiązuje wszystkie podmioty przygotowujące sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF za okresy roczne zaczynające się od 1 stycznia 2018 r. lub później, oraz MSSF 16 „Leasing”, który obowiązuje wszystkie podmioty przygotowujące sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF za okresy roczne zaczynające się od 1 stycznia 2019 r. lub później. W związku z tym nasze wyniki mogą nie być bezpośrednio porównywalne z wynikami innych spółek w branży.

**Częste zmiany polskich przepisów podatkowych mogą mieć niekorzystny wpływ na nasze wyniki finansowe, działalność i sytuację finansową.**

Polski system podatkowy charakteryzuje się niestabilnością, a przepisy podatkowe ulegają częstym zmianom. Ostatnio wszedł w życie szereg nowych przepisów podatkowych przygotowanych w stosunkowo krótkim czasie i wprowadzonych z krótkimi okresami karencji. Mogą zostać wprowadzone inne obowiązki sprawozdawczości podatkowej lub zapewnienia zgodności z przepisami, lub nowe przepisy podatkowe, co również mogłoby wpłynąć na działalność operacyjną Play. Należy zauważyć, że niektóre z tych przepisów miały i mogą wpływ na działalność i kondycję finansową Play, w tym przepływy środków pieniężnych. Nie możemy wykluczyć możliwości, że w Polsce wprowadzone zostaną kolejne zmiany przepisów, np. w odniesieniu do podatku od nieruchomości, lub że na działalność telekomunikacyjną nałożone zostaną nowe obciążenia podatkowe. Polskie przepisy podatkowe mogą również wymagać zmian w celu wprowadzenia nowych przepisów UE.

Niestabilność polskiego systemu podatkowego wynika nie tylko ze zmian w prawie, ale również z polegania przez organy podatkowe na interpretacjach sądowych, które też podlegają potencjalnym zmianom i cofnięciom. Brak ustabilizowanych

przepisów skutkuje niejasnymi i niespójnymi interpretacjami, co prowadzi do niepewności i sprzeczności w stosowaniu przepisów.

W rezultacie Grupa stoi wobec ryzyka, że jej działalność w wybranych obszarach może być niedostosowana do zmieniających się przepisów i zmieniającej się praktyki ich stosowania. Istnieje również ryzyko, że interpretacje podatkowe już uzyskane i stosowane przez Grupę w Polsce zmienią się lub zostaną pozbawione mocy ochronnej, co mogłoby prowadzić do ryzyka podatkowego dla Grupy.

Z uwagi na powyższe nie można wykluczyć ewentualnych sporów z polskimi organami skarbowymi, w konsekwencji których organy skarbowe mogą zakwestionować rozliczenia podatkowe spółek z Grupy dotyczące nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wypełnienia obowiązków płatnika przez spółki w Grupie) oraz ustalenia zaległości podatkowych tych podmiotów, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową, perspektywy wzrostu lub wyniki Grupy.

Należy zauważyć, że rozliczenia podatkowe wraz z innymi obszarami zapewniania zgodności z przepisami (np. w zakresie ceł czy płatności zagranicznych) mogą być w każdym czasie przedmiotem kontroli i dochodzenia ze strony administracji podatkowej i dodatkowe podatki wraz z odsetkami karnymi i karami mogą zostać nałożone w terminie pięciu lat od zakończenia roku, w którym podatek był należny.

W świetle tych częstych zmian, które mogą obowiązywać ze skutkiem wstecznym, oraz istniejącej niepewności, braku jednolitości stosowania prawa podatkowego oraz stosunkowo długiego okresu przedawnienia zobowiązań podatkowych, ryzyko zakwestionowania stosowania przepisów podatkowych w Polsce może być wyższe niż w systemach prawnych na bardziej rozwiniętych rynkach. Dodatkowo, zmiany przepisów podatkowych miały i w przyszłości mogą mieć negatywne skutki dla naszej działalności, kondycji finansowej, wyników z działalności operacyjnej i perspektywy. Ponadto brak stabilności polskich przepisów podatkowych może ograniczyć zdolność Grupy do skutecznego planowania przyszłości i realizacji planów biznesowych.

Ponadto w związku z transgranicznym charakterem działalności Grupy umowy międzynarodowe, w tym traktaty o unikaniu podwójnego opodatkowania, których Polska jest stroną, również wpływają na działalność Grupy. Różne interpretacje traktatów o unikaniu podwójnego opodatkowania przez urzędy skarbowe, a także wszelkie zmiany tych traktatów mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową lub wyniki Grupy.

### **Grupa stoi przed ryzykiem zakwestionowania jej aktywności i/lub transakcji w wybranych obszarach w oparciu o klauzulę przeciwko unikaniu opodatkowania.**

Przepisy dotyczące ogólnej klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania (General Anti-Avoidance Regulation, GAAR) mają zastosowanie do korzyści podatkowych przekraczających 100 000 PLN uzyskanych po dacie ich wejścia w życie, w uzupełnieniu do istniejących przepisów dotyczących zwalczania nadużyć związanych z połączeniami, wydzielaniem spółek, kwalifikowanymi wymianami akcji i zwolnionymi z podatku wypłatami dywidend. Pod pewnymi warunkami organy skarbowe mogą również kontrolować transakcje z przeszłości pod kątem przepisów GAAR. Przepisy GAAR pozwalają organom skarbowym na nieuznanie prawnie ważnej transakcji (relacji) do celów podatkowych, jeśli głównym celem tej transakcji było uniknięcie opodatkowania, gdzie „uniknięcie opodatkowania” jest interpretowane jako „czynność (lub szereg czynności) dokonana przede wszystkim w celu osiągnięcia korzyści podatkowej, sprzecznej w danych okolicznościach z przedmiotem i celem przepisu ustawy podatkowej, jeżeli sposób działania był sztuczny (unikanie opodatkowania).”.

Sposób postępowania zostanie uznany za sztuczny, jeśli na podstawie istniejących okoliczności należy przyjąć, że nie zostałby zastosowany przez podmiot działający rozsądnie i kierujący się zgodnymi z prawem celami innymi niż osiągnięcie korzyści podatkowej sprzecznej z przedmiotem i celem przepisu ustawy podatkowej. Transakcja zostanie uznana za przeprowadzoną głównie w celu uzyskania korzyści podatkowej, jeśli inne cele gospodarcze lub komercyjne tej transakcji określone przez podatnika należy uznać za mało istotne.

Na tym etapie, kiedy nie oczekuje się, że te zasady będą obowiązywać w stosunku do autentycznych transakcji gospodarczych, ich stosowanie przez urzędy skarbowe oraz podejście urzędów skarbowych pozostają niesprawdzone.

Grupa narażona jest na ryzyko kontroli działalności i/lub transakcji w wybranych obszarach pod kątem przepisów GAAR, w tym w odniesieniu do transakcji zawartych przed wejściem w życie przepisów GAAR. Wszelkie ewentualne decyzje dotyczące przepisów GAAR niekorzystne dla Grupy mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej Grupy.

### **Polskie interpretacje podatkowe mogą być podważane.**

Polska stosuje system interpretacji podatkowych, które co do zasady chronią podatników lub płatników przed negatywnymi konsekwencjami podatkowymi ich działań, jeśli: (i) interpretację podatkową uzyskano przed datą powstania zobowiązania podatkowego lub przed czynnością będącą przedmiotem interpretacji, (ii) podatnik lub płatnik postępuje zgodnie z podejściem potwierdzonym w interpretacji podatkowej i (iii) sprawa będąca przedmiotem interpretacji podatkowej nie jest przedmiotem postępowania podatkowego wszczętego, prowadzonego lub zakończonego przez urzędy skarbowe. Interpretacje podatkowe mogą chronić podatnika lub płatnika przed negatywnymi konsekwencjami podatkowymi, tylko jeśli fakty przedstawione w celu uzyskania interpretacji podatkowej prawdziwie i rzetelnie opisują rzeczywistą czynność będącą przedmiotem takiej interpretacji podatkowej i jej okoliczności.

Urzędy skarbowe mogą kontrolować fakty przedstawione przez podatnika lub płatnika i porównywać je z tym, co się następnie wydarzy. Jeśli uznają, że fakty są inne lub nieadekwatne, wtedy interpretacja podatkowa nie będzie chronić podatnika lub płatnika przed negatywnymi konsekwencjami podatkowymi. Nawet jeśli Play uważa, że fakty są należycie przedstawione do celów uzyskanych interpretacji podatkowych, urzędy skarbowe wciąż mogą usiłować zakwestionować to, co się następnie wydarzy (lub wydarzyło się), jako niezgodne z faktami opisanymi przez Play w celu uzyskania interpretacji podatkowych i w związku z tym podważyć ochronę podatkową, jaka mogłaby wynikać z takich interpretacji. Interpretacje podatkowe, które dotyczą spraw objętych klauzulą przeciwko unikaniu opodatkowania lub zakwestionowanych na podstawie przepisów GAAR, nie są wiążące i nie będą chronić podatnika lub płatnika przed negatywnymi konsekwencjami podatkowymi.

### **Wykładnia polskich przepisów podatkowych dotyczących opodatkowania inwestorów może być niespójna, a przepisy te mogą ulec zmianie i istnieje możliwość, że inwestor zagraniczny będzie, zgodnie z obecnie obowiązującymi polskimi przepisami podatkowymi, zobowiązany do zapłaty w Polsce podatku wynikającego z inwestycji w akcje oferowane.**

Polski system prawny, a zwłaszcza polskie prawo podatkowe, charakteryzuje się częstymi zmianami, niejednoznacznością i niekonsekwentną praktyką stosowania prawa podatkowego przez urzędy skarbowe; w związku z tym orzecznictwo dotyczące stosowania polskich przepisów prawa podatkowego jest często niekonsekwentne. Dotyczy to w szczególności kwestii związanych z opodatkowaniem dochodów wygenerowanych przez inwestorów w związku z nabyciem, posiadaniem i zbyciem akcji spółki zagranicznej dopuszczonej do zorganizowanego obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie jak w przypadku akcji oferowanych. W szczególności nowe polskie przepisy dotyczące źródła dochodów mogą traktować dochody z akcji oferowanych jako uzyskane w Polsce i objęte opodatkowaniem polskim podatkiem dochodowym. Ponadto nie można zapewnić, że nie zostaną wprowadzone zmiany przepisów prawa podatkowego niekorzystne dla inwestorów ani że urzędy skarbowe nie ustalą innej interpretacji postanowień prawa podatkowego niekorzystnej dla inwestorów, co mogłoby mieć niekorzystny wpływ na efektywne obciążenia podatkowe i rzeczywiste zyski inwestorów z inwestycji w te akcje.

### **Organy podatkowe mogą zwiększyć częstotliwość przeprowadzanych kontroli podatkowych.**

Zgodnie z publicznie dostępnymi informacjami, w ostatnim czasie polskie urzędy skarbowe wszczęły bezprecedensowo dużo kontroli podatkowych, w szczególności w zakresie podatku od dochodów osób prawnych oraz rozliczeń cen transferowych. Podczas tych kontroli specjalny nacisk kładzie się na działania w zakresie restrukturyzacji grup, transakcji i programów dotyczących znaków towarowych, rozliczeń wewnątrzgrupowych, nowych innowacyjnych ofert i ich warunków, a także finansowania dłużnego.

W ciągu ostatnich kilku lat Grupa aktywnie pracowała nad dostosowaniem swojej struktury i ofert, aby odpowiedzieć na wyzwania konkurencyjne na rynku i potrzeby klientów oraz przeprowadzała transakcje podobne do tych, które obecnie są lub potencjalnie mogą stać się przedmiotem wspomnianych wyżej zintensyfikowanych kontroli podatkowych.

Należy zauważyć, że Grupa wykonała dogłębną, szczegółową analizę prawną i podatkową przed przeprowadzeniem wyżej wymienionych działań restrukturyzacyjnych i transakcji oraz wprowadzeniem innowacyjnych ofert. Ponadto w miarę możliwości Play uzyskiwał indywidualne interpretacje podatkowe potwierdzające poprawność traktowania podatkowego czynności opodatkowanych, jakie miało zostać przyjęte lub rzeczywiście przyjętego. W związku z tym, zdaniem Spółki,



wszystkie transakcje zostały poprawnie zaklasyfikowane do celów podatkowych, w szczególności zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi i podatkowymi.

Niemniej jednak w aktualnym otoczeniu podatkowym Grupa nie może wykluczyć ryzyka, że organy skarbowe (np. podczas kontroli podatkowych) mogą przyjąć podejście inne niż Play.

#### **Obecnie toczą się dwa postępowania kontrolne dotyczące Play.**

Obecnie w Play prowadzone są dwa postępowania kontrolne dotyczące rozliczeń podatku dochodowego od osób prawnych za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2013 r. (wszczęta w 2016 r.) oraz za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2014 r. (wszczęta w 2018 r.). Play poinformowano, że kontrola dotycząca roku 2013 powinna zostać zakończona do 25 marca 2019 r., natomiast kontrola dotycząca roku 2014 powinna się zakończyć do 14 maja 2019 r.; jednak należy zauważyć, że te terminy prawdopodobnie zostaną przesunięte na późniejszą datę (jest to powszechna praktyka polskich organów skarbowych).

Organy skarbowe badają w szczególności: (i) transakcje i rozliczenia wewnątrzgrupowe ze szczególnym naciskiem na rozliczenia pomiędzy Play a Play Brand Management Limited oraz (ii) rozliczenia dotyczące znaków towarowych. Ponadto zażądano dokumentów dotyczących różnych rodzajów transakcji między jednostkami powiązаныmi (np. dokumentacji cen transferowych, wyliczeń opłat i innej podobnej dokumentacji).

Nie możemy wykluczyć ryzyka, że organy skarbowe (np. podczas kontroli podatkowych) przyjmą podejście odmienne niż Play, co może mieć niekorzystny wpływ na prowadzoną przez nas działalność.

#### **Ryzyko podatkowe dotyczące podatku VAT związanego z usługami telewizyjnymi świadczonymi przez Play.**

W 2016 r. Play wprowadził oferty telewizji internetowej jako dodatek do świadczonych na bieżąco podstawowych usług telekomunikacyjnych. Zgodnie z otrzymaną pozytywną interpretacją podatkową Play zastosował niższą stawkę podatku VAT do usług telewizyjnych (dystrybucja TV). Nie można wykluczyć ryzyka, że polskie urzędy skarbowe przyjmą inne podejście do przychodów z tych usług i ich traktowania pod kątem podatku VAT (w tym już wykonanych płatności), tym samym może się pojawić ryzyko VAT, które wpłynie na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

#### **Zwiększony nacisk polskich organów podatkowych na transakcje pomiędzy podmiotami powiązаныmi może spowodować, że nasze polityki zostaną poddane dokładniejszemu badaniu i możemy podlegać dalszym kontrolom i sporom w odniesieniu do takich transakcji.**

Przy zawieraniu i wykonywaniu transakcji z podmiotami powiązаныmi Grupa dokłada szczególnych starań, by takie transakcje były zgodne z obowiązującymi przepisami w zakresie cen transferowych. Jednak ze względu na specyficzny charakter transakcji z podmiotami powiązаныmi, złożoność i niejednoznaczność przepisów regulujących metody badania stosowanych cen, a także trudności ze wskazywaniem porównywalnych transakcji jako punktu odniesienia nie można zagwarantować, że poszczególne spółki Grupy nie zostaną poddane inspekcjom lub innym czynnościom wyjaśniającym podejmowanym przez urzędy skarbowe. Urzędy skarbowe mogą mieć inny pogląd na przestrzeganie przez Grupę przepisów w zakresie cen transferowych i mogą usiłować podważyć rynkowy charakter niektórych spośród naszych transakcji z podmiotami powiązаныmi. Gdyby zakwestionowano metody ustalania rynkowego charakteru warunków takich transakcji ze skutkiem np. w postaci wymierzenia dodatkowego dochodu podlegającego opodatkowaniu, mogłoby to mieć istotny negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej Grupy i cenę Akcji.

Ponadto zwiększony nacisk polskich urzędów skarbowych na transakcje z podmiotami powiązаныmi może spowodować, że nasze polityki będą głębiej badane, i możemy być poddani dalszym kontrolom oraz nasze podejście podatkowe związane z takimi transakcjami może zostać zakwestionowane.

#### **Ostatnie reformy dotyczące otwartych funduszy emerytalnych mogą wpłynąć na rynki kapitałowe w Polsce oraz na cenę, wolumen obrotów i płynność Akcji, a także na powodzenie Oferty.**

Historycznie otwarte fundusze emerytalne („OFE”) były największymi prywatnymi inwestorami na GPW i ważnymi uczestnikami publicznych ofert akcji na GPW. 1 lutego 2014 r. weszła w życie ustawa z 6 grudnia 2013 r. zmieniająca

niektóre ustawy w związku ustaleniem zasad wypłat emerytur z funduszy zgromadzonych w otwartych funduszach emerytalnych („Ustawa OFE”), reformując system emerytalny w Polsce poprzez zmianę zasad działania OFE.

Ustawa OFE wprowadziła szereg zmian dotyczących działania OFE, w tym przeniesienie do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych („ZUS”) pewnych aktywów zarządzanych przez OFE w łącznej kwocie odpowiadającej 51,5 procent aktywów OFE (które zostały później umorzone), mechanizm przekazywania składek na ubezpieczenie emerytalne do ZUS-u (chyba że dany uczestnik OFE złoży oświadczenie, że część jego składek na ubezpieczenie emerytalne ma być przekazywana do OFE), mechanizm stopniowego przenoszenia środków zgromadzonych na rachunku uczestnika OFE do ZUS-u dziesięć lat przed osiągnięciem przez danego uczestnika OFE wieku emerytalnego, a także wymóg, aby OFE dostosowały swoje statuty do nowych wymagań, w tym ograniczeń w zakresie inwestowania środków.

Nie można zagwarantować, że w przyszłości nie zostanie przeprowadzona kolejna reforma w celu pełnego wyeliminowania OFE, zwłaszcza że Trybunał Konstytucyjny w wyroku z 4 listopada 2015 r. orzekł, że reforma była zgodna z konstytucją. W lutym 2016 r. polski rząd potwierdził swój zamiar przeniesienia 75 procent aktywów obecnie posiadanych przez OFE na indywidualne rachunki emerytalne, które będą prowadzone dla każdego obywatela, oraz przeniesienia pozostałych 25 procent aktywów do Funduszu Rezerwy Demograficznej, którym będzie zarządzać Polski Fundusz Rozwoju. 30 grudnia 2016 r. polski rząd przedstawił proponowane zmiany w Sejmie. Obecnie zmiany te są przedmiotem dalszej analizy w ZUS i Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej. Zgodnie z planami polskiego rządu OFE zostałyby przekształcone w otwarte fundusze inwestycyjne zarządzające indywidualnymi rachunkami emerytalnymi. Otwarte fundusze emerytalne są ważnymi inwestorami w papiery dłużne emitowane na polskim rynku. Wszelkie zmiany działalności funduszy emerytalnych, które mogą ograniczyć liczbę funduszy emerytalnych, wartość aktywów zarządzanych przez fundusze emerytalne lub ich politykę inwestycyjną, mogą wpłynąć na popyt inwestorów na pokryte obligacje emitowane przez bank i w związku z tym mogą niekorzystnie wpłynąć na kondycję finansową banku oraz zdolność spełnienia obowiązków wynikających z pokrytych obligacji.

Zmiany OFE mogą skutkować ograniczeniem liczby OFE, wartości zarządzanych aktywów lub mogą wpłynąć na politykę inwestycyjną OFE (w tym wzrost inwestycji w instrumenty zagraniczne zamiast w notowane na GPW) oraz mogą wpłynąć na popyt na akcje i ceny akcji na GPW. Dodatkowo reforma i zmiany w działaniu OFE mogą też mieć niekorzystny wpływ na postrzeganie rynków kapitałowych w Polsce i stabilność jego ram instytucjonalnych, a w konsekwencji mogą zniechęcić inwestorów do inwestowania w akcje spółek notowanych na GPW. Występuje ryzyko, że reforma OFE może niekorzystnie wpłynąć na ceny Akcji lub wolumen obrotu Akcjami, ich płynność i strukturę akcjonariatu Spółki, a także powodzenie potencjalnej przyszłej oferty.

### **Znaczny poziom wskaźnika zadłużenia netto i obowiązki Grupy w zakresie obsługi zadłużenia mogą negatywnie wpłynąć na naszą działalność.**

Mamy i będziemy mieć wysoki wskaźnik zadłużenia netto. Według stanu na 31 grudnia 2018 r. mieliśmy całkowite zobowiązania finansowe (główna kwota zadłużenia powiększona o narosłe odsetki) w wysokości 7 067 mln PLN (w tym 985 mln PLN z tytułu leasingu).

Stopień, w jakim będziemy korzystali z dźwigni finansowej po spłacie zadłużenia może mieć ważne konsekwencje, w tym między innymi:

- utrudnienie nam spełnienia obowiązków związanych z zadłużeniem
- zwiększenie naszej wrażliwości na ogólną niekorzystną sytuację gospodarczą i niekorzystne warunki w branży przy ograniczeniu naszej elastyczności reagowania na nie
- konieczność poświęcenia znacznej części przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej na spłatę głównej kwoty zadłużenia i odsetek, a tym samym zmniejszenie dostępności takich przepływów środków pieniężnych na finansowanie kapitału obrotowego, nakładów inwestycyjnych, przejęć, wspólnych przedsięwzięć i innych ogólnych celów Spółki
- ograniczenie naszej elastyczności w planowaniu i reagowaniu na zmiany w naszej działalności i otoczeniu konkurencyjnym oraz w branży, w której działamy

- usytuowanie nas w pozycji braku przewagi konkurencyjnej wobec konkurentów w zakresie, w jakim nie korzystają oni z tak wysokiego finansowania długiem
- ograniczenie naszej zdolności do pożyczania dodatkowych środków i zwiększenie kosztów takich pożyczek.

Wszelkie z powyższych lub inne konsekwencje lub zdarzenia mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą zdolność spełnienia obowiązków związanych z zadłużeniem. Dodatkowo warunki Umowy Kredytów Uprzywilejowanych i umów regulujących Lokalne Linie Debetowe pozwalają, a wszelkie inne umowy kredytowe lub podobne, jakie możemy zawrzeć w przyszłości, mogą pozwalać członkom Grupy na zaciąganie znacznego dodatkowego zadłużenia, co dalej zwiększyłoby naszą wskaźnik zadłużenia i pogłębiłoby wspomniane wyżej ryzyka.

**Podlegamy restrykcyjnym kowenantom dotyczącym zadłużenia, które mogą ograniczać naszą zdolność do finansowania przyszłej działalności operacyjnej i potrzeb kapitałowych oraz korzystania z szans biznesowych i prowadzenia działalności.**

Spółka oraz niektóre z jej jednostek zależnych będą podlegały kowenantom, tj. zobowiązaniom do podejmowania działań lub powstrzymywania się od działań, zawartym w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych oraz obowiązkom, które mogą być zawarte w innych przyszłych dokumentach finansowych. Naruszenie któregokolwiek z tych kowenantów lub ograniczeń może skutkować zdarzeniem naruszenia Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Po wystąpieniu zdarzenia naruszenia Umowy Kredytów Uprzywilejowanych, z zastrzeżeniem obowiązującego terminu na usunięcie naruszenia oraz innych ograniczeń dotyczących przyspieszenia płatności lub egzekucji, wierzyciele mogą unieważnić dostępność Kredytu Odnawialnego i ogłosić natychmiastową zapadalność i wymagalność wszystkich niezapłaconych kwot z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych wraz z narosłymi odsetkami. Te same ryzyka mogą dotyczyć przyszłych umów finansowych, które zawrzemy. Jeśli nasi wierzyciele, w tym wierzyciele z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych lub innych umów kredytowych, przyspieszają płatność tych kwot, nie możemy zapewnić, że aktywa naszych jednostek zależnych będą wystarczające do pełnej spłaty tych kwot lub do zaspokojenia innych wymagalnych zobowiązań naszych jednostek zależnych. Dodatkowo, jeśli nie będziemy w stanie spłacić tych kwot, nasi wierzyciele mogą zażądać wypłaty z tytułu udzielonych im zabezpieczeń. Wystąpienie któregokolwiek z powyższych zdarzeń mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na wyniki z naszej działalności operacyjnej oraz wyniki finansowe.

**Będziemy potrzebować znacznej kwoty środków pieniężnych do obsługi zadłużenia i utrzymania działalności operacyjnej. Nasza zdolność do generowania lub pozyskiwania wystarczającej ilości środków pieniężnych zależy od wielu czynników, które pozostają poza naszą kontrolą.**

Nasza zdolność do terminowej spłaty głównej kwoty zadłużenia i odsetek, w tym zobowiązań z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych w zakresie, w jakim wymagane są płatności gotówkowe, oraz do finansowania bieżącej działalności operacyjnej planowanych nakładów inwestycyjnych będzie zależeć od naszych przyszłych wyników oraz zdolności do generowania środków pieniężnych, co w pewnym stopniu zależy od ogólnych czynników ekonomicznych, finansowych, konkurencyjnych, legislacyjnych, prawnych, regulacyjnych i innych, a także od innych czynników omówionych w części „Czynniki ryzyka”, na wiele z których nie mamy wpływu. Kredyt Odnawialny zapada w marcu 2023 r., Transza A Kredytu Terminowego zapada w marcu 2022 r., Transza B Kredytu Terminowego zapada we wrześniu 2022 r., a Transza C Kredytu Terminowego – w marcu 2023. Kredyt Terminowy A ma również warunek amortyzacji, który wymaga rozłożonych w czasie spłat głównej kwoty zadłużenia. Dodatkowo nasza zdolność spłaty odsetek od zadłużenia oraz finansowania w inny sposób bieżącej działalności operacyjnej będzie również zależeć od ewentualnych znacznych nakładów inwestycyjnych, jakie będziemy musieli ponieść, w tym na ewentualny zakup rezerwacji częstotliwości, co może wymagać dodatkowego finansowania i co może dalej zwiększyć kwotę odsetek od zadłużenia. Jeśli w terminie wymagalności kredytów (lub w czasie płatności amortyzacyjnych) lub innego zadłużenia, jakie możemy zaciągnąć, nie będziemy mieć wystarczających przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej i innych zasobów kapitałowych na spłatę zadłużenia lub na finansowanie innych potrzeb płynnościowych, możemy być zmuszeni do refinansowania lub restrukturyzacji zadłużenia. Ponadto możemy być zmuszeni do refinansowania całości lub części zadłużenia w terminie jego zapadalności lub

wcześniej. Jeśli nie będziemy w stanie zrefinansować lub zrestrukturyzować całości lub części zadłużenia, lub uzyskać takiego refinansowania lub restrukturyzacji na akceptowalnych dla nas warunkach, możemy być zmuszeni do sprzedaży majątku lub pozyskania dodatkowego finansowania dłużnego lub kapitałowego w kwotach, które mogą być znaczące, lub nasi wierzyciele mogą przyspieszyć termin wymagalności zadłużenia i w zakresie, w jakim taki dług jest zabezpieczony, zająć nasze aktywa. Rodzaj, harmonogram i warunki przyszłych transakcji finansowania, restrukturyzacji, sprzedaży majątku lub innych form pozyskiwania kapitału będą zależeć od zapotrzebowania na środki pieniężne oraz warunków panujących na rynkach finansowych. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie skorzystać z takich rozwiązań w wymaganym czasie lub na komercyjnie rozsądnych warunkach, jeśli w ogóle. W takim przypadku możemy nie mieć wystarczających aktywów do spłaty całości zadłużenia. Dodatkowo warunki Umowy Kredytów Uprzywilejowanych mogą ograniczać naszą zdolność do zastosowania któregośkolwiek z takich rozwiązań.

**Prowadzimy regularne oceny ryzyka w celu identyfikacji, oceny i ograniczenia ryzyka związanego z niewłaściwym postępowaniem. Ciągłe dostosowujemy się i nieustannie wykorzystujemy badania behawioralne w celu zwiększenia skuteczności naszej polityki.**

Ocena ryzyka i skutków związanych z prawami człowieka stanowi podstawę do zdefiniowania i ustalenia odpowiednich środków w celu zapobiegania, łagodzenia i zaradzania negatywnym skutkom wystąpienia ryzyka. Pokazujemy szeroko, że szanujemy i postępujemy zgodnie z prawami człowieka. Grupa powinna na bieżąco oceniać sytuację, w której istnieje ryzyko potencjalnych negatywnych skutków oraz rzeczywistych negatywnych skutków, jakie wywiera na ludzi poprzez działalność gospodarczą i relacje. W przypadku nieprzestrzegania prawa człowieka Grupa naraża się na szkodę reputacyjną i postępowanie sądowe. Więcej informacji na temat praw człowieka można znaleźć w rozdziale 12 "Odpowiedzialność korporacyjna".

Pomimo dążenia Grupy do wzmocnienia swojej polityki antykorupcyjnej, sprawy korupcyjne mogą wystąpić z powodu zaangażowania wielu partnerów i złożonych procesów. Może to mieć negatywny wpływ, w szczególności na reputację Grupy. Szczegółowe informacje dotyczące obszaru zwalczania korupcji można znaleźć w rozdziale 12 "Odpowiedzialność korporacyjna".

Bezpieczeństwo środowiska pracy jest jedną z zasad naszego kodu, zoperacjonalizowaną przez mierzalne standardy obejmujące kluczowe obszary ryzyka związane z pracami budowlanymi, w tym obsługę ciężkiego sprzętu i zapobieganie wszelkim wypadkom. Grupa zawsze była zaangażowana w działania prewencyjne mające na celu zapewnienie maksymalnych poziomów ochrony we wszystkich obszarach firmy, ponieważ bezpieczeństwo i zdrowie w miejscu pracy są uważane za ważny wskaźnik jakości. Identyfikowanie i ocenianie ryzyka w Grupie, główny środek zapobiegawczy, podejmowany jest poprzez bieżący nadzór nad procesami firmy i nasz rozwój w ścisłym powiązaniu ze strukturami liniowymi. Wdrożyliśmy wiele inicjatyw, aby pomóc pracownikom w spełnieniu określonych wymagań, w tym dystrybucji osobistego sprzętu ochronnego i specjalistycznych szkoleń w celu poprawy zrozumienia bezpieczeństwa i promowania przyjmowania zachowań związanych z unikaniem ryzyka. Jeżeli Grupa nie będzie w stanie skutecznie realizować wymienionych wyżej działań, może to niekorzystnie wpłynąć na jej marże operacyjne, sytuację finansową i wyniki. Szczegółowe informacje dotyczące tego obszaru znajdują się w rozdziale 12 "Odpowiedzialność korporacyjna".

## **Ryzyka związane ze sprawami regulacyjnymi**

**Sektor telekomunikacji mobilnej podlega istotnym regulacjom i nadzorowi rządowemu oraz aktualnie obowiązującym przepisom; wszelkie przyszłe zmiany przepisów mogą mieć negatywny wpływ na nasze przychody, mogą wymagać ponoszenia dodatkowych nakładów, oraz mogą mieć inny istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.**

Podlegamy przepisom i regulacjom prawa polskiego i Unii Europejskiej, które nakładają ograniczenia na sposoby naszego działania. Jako operator sieci komórkowej w Polsce podlegamy różnorodnym wymogom prawnym i administracyjnym regulującym m. in. ustalanie maksymalnych stawek za określone usługi telekomunikacyjne. Nie możemy zapewnić, że

będziemy w stanie spełnić różnorodne wymogi nakładane na nas przez przepisy prawa i regulacje, polskie i europejskie, w szczególności regulujące naszą działalność w obszarze telekomunikacji, rezerwacje, z których korzystamy oraz dotyczące zapewnienia skutecznej konkurencji, braku dyskryminacji, przejrzystości, kontroli cen, sprawozdawczości, ochrony danych i bezpieczeństwa narodowego. Nie możemy również przewidzieć wpływu proponowanych lub przyszłych zmian w otoczeniu regulacyjnym, w którym działamy. Wszelkie przyszłe zmiany przepisów mogą mieć negatywny wpływ na nasze przychody, wymagać od nas dodatkowych nakładów, a także w jeszcze inny sposób wywierać istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Świadcząc usługi telekomunikacyjne w Polsce jesteśmy przedmiotem regularnych kontroli prowadzonych przez Prezesa UKE w zakresie przestrzegania warunków, na jakich UKE przyznało nam rezerwację częstotliwości. Gdyby Prezes UKE stwierdził, że naruszyliśmy przepisy ustawy z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo Telekomunikacyjne (t.j. Dz. U. z 2016 r., poz. 1489, z późn. zm.) („Prawo Telekomunikacyjne”), to moglibyśmy zostać zmuszeni do zapłaty kary w wysokości do 3% przychodów uzyskanych w roku poprzedzających nałożenie kary oraz możliwe, że zostałby wydany zakaz dalszego prowadzenia przez nas usług telekomunikacyjnych w Polsce.

Innym organem sprawującym nad nami szeroki nadzór regulacyjny jest Minister Cyfryzacji, odpowiadający za obszar telekomunikacji. Kompetencje Ministra Cyfryzacji (lub innego właściwego ministra) wynikające z Prawa Telekomunikacyjnego obejmują prawo do określenia w drodze rozporządzenia ogólnych zasad przetargów, aukcji i konkursów dotyczących rezerwacji częstotliwości, szczególnych wymogów w zakresie zapewniania dostępu do usług telekomunikacyjnych, zakresu regulacji księgowości i obliczania kosztów usług, jak również jakości usług telekomunikacyjnych oraz powiązanej z nią procedury reklamacji.

Nasza działalność podlega ponadto nadzorowi ze strony Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”), Generalnego Inspektora Ochrony danych Osobowych („GIODO”) oraz innym organom kontrolującym zgodność różnych aspektów naszej działalności z szeregiem przepisów prawa i regulacji.

Nie możemy zagwarantować, że będziemy w stanie spełnić wszystkie wymagania regulacyjne, lub że w związku z tymi przepisami prawa i regulacjami nie poniesiemy znacznych kosztów lub nie zostaną na nas nałożone kary, sankcje lub wysunięte przeciwko nam roszczenia, albo że decyzje regulacyjne nie mogą wpłynąć na naszą zdolność do generowania przychodów, co, jeżeli faktycznie by się wydarzyło, mogłoby mieć negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki finansowe i perspektywy.

### **Nie możemy zagwarantować, że w przyszłości Prezes UOKiK nie uzna prowadzonych przez nas działań za ograniczające konkurencję albo naruszające przepisy polskiego prawa w zakresie ochrony konkurencji i konsumentów.**

Prezes UOKiK ma uprawnienia wynikające z ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 16 lutego 2007 roku (t.j.: Dz. U. 2017, poz. 229, z późn. zm.) („Ustawa o Ochronie Konkurencji”) do prowadzenia postępowań w zakresie praktyk ograniczających konkurencję, stwierdzenia, że dana klauzula stosowana w standardowym wzorze umowy stanowi nadużycie, naruszenia zbiorowych interesów konsumentów, zamierzonych koncentracji przedsiębiorców (np. zamierzonych połączeń, przejęć, utworzenia wspólnego przedsiębiorcy lub nabycia majątku innego przedsiębiorcy lub jego części), w tym postępowania w sprawie niezgłoszenia zamiaru koncentracji, a także postępowania w sprawie kar za naruszenie Ustawy o Ochronie Konkurencji. Ze względu na to, że w sektorze telekomunikacji umowy są zawierane zarówno pomiędzy operatorami, jak i pomiędzy operatorami a klientami, operatorzy sieci komórkowych mogą być przedmiotem postępowań dotyczących ograniczenia konkurencji, określenia klauzuli wykorzystanej w standardowym wzorze umowy jako nadużycie oraz naruszenia zbiorowych interesów konsumentów.

Dla branży telekomunikacyjnej charakterystyczne są też porozumienia między operatorami a dostawcami urządzeń lub podmiotami świadczącymi usługi o wartości dodanej. Takie umowy mogą być negocjowane z niewielką siłą przetargową z użyciem standardowych wzorów umów takich dostawców lub usługodawców, a zatem mogą zawierać pewne klauzule obciążające. Takie klauzule mogą być postrzegane jako ograniczające konkurencję, jeżeli organy regulacyjne uznają, że spełniono szereg warunków (takich jak udział w rynku Play oraz danego dostawcy/usługodawcy). Biorąc pod uwagę podatność takich porozumień na zmieniające się warunki rynkowe, nie możemy wykluczyć możliwości wystąpienia w przyszłości ryzyka postępowania anty-konkurencyjnego.

Rozszerzenie prawodawstwa w zakresie ochrony konsumentów, w tym uchwalenie ustawy zezwalającej na pozew zbiorowy, który jest rodzajem postępowania grupowego, w którym grupa osób może dochodzić roszczeń w ramach

jednego postępowania, zwiększyło faktyczną i potencjalną odpowiedzialność finansową, na jaką jesteśmy narażeni, a która może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne. Na przykład powiększył się zbiór sytuacji, w których klienci są uprawnieni do rozwiązania umów bez obowiązku zapłaty jakiegokolwiek kary umownej. Na przykład może do tego dojść w przypadku zmian warunków umów, nawet jeżeli takie zmiany są dla klienta korzystne. Przypadki przedterminowego rozwiązania umów z naszymi klientami mogą spowodować znaczne zwiększenie ponoszonych przez nas kosztów utrzymania klienta oraz odłączeń klientów, a także nasze koszty pozyskania klientów, jeżeli będziemy próbowali przyciągnąć nowych klientów atrakcyjnymi ofertami, co może w rezultacie mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki finansowe i perspektywy.

**Nasze rezerwy częstotliwości dotyczące świadczenia usług mobilnych posiadają oznaczone terminy i mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać odnowione w momencie wygaśnięcia na możliwych do przyjęcia warunkach, o ile w ogóle.**

Jesteśmy zależni od naszej rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnej, wydanej przez Prezesa UKE, a wszystkie nasze rezerwy częstotliwości są wydane na czas określony. Nie możemy zagwarantować, że nasze rezerwy częstotliwości zostaną odnowione przed terminem wygaśnięcia albo w tym terminie. W szczególności, zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, Prezes UKE ma prawo wedle własnego uznania odmówić przedłużenia rezerwy częstotliwości albo ją odwołać, jeżeli dojdzie do wniosku, między innymi, że naruszyliśmy stosowne warunki użytkowania przydzielonych nam częstotliwości, na przykład jeżeli zostanie ustalone, że nie spełniliśmy minimalnych wymogów dotyczących inwestowania. Jeżeli nie uda nam się przedłużyć naszych rezerwy częstotliwości, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.

Aby utrzymać nasze rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych, musimy przestrzegać warunków decyzji w sprawie rezerwy, jak również stosownych przepisów i innych regulacji ustanowionych przez Prezesa UKE oraz ministra właściwego do spraw telekomunikacji. Nieprzestrzeganie warunków decyzji w sprawie rezerwy oraz innych regulacji może spowodować odwołanie rezerwy, jak również nałożenie kar finansowych. W odniesieniu do wszelkich nowych uzyskiwanych przez nas rezerwy, aby utrzymać rezerwy częstotliwości jesteśmy zobowiązani do zapłaty opłat za rezerwację częstotliwości w wyznaczonym terminie. Jeżeli nie zapewnimy odpowiednich środków albo nie uzyskamy nowego finansowania na dokonanie tych opłat, rezerwa częstotliwości może również zostać odwołana. Ze względu na złożoność i częste zmiany przepisów regulujących branżę telekomunikacyjną, może się okazać, że nie stosujemy się do wszystkich obowiązujących przepisów lub rezerwy częstotliwości. Ponadto, może nie udać się nam uzyskać nowych rezerwy częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej z wykorzystaniem nowych technologii, które może będziemy starali się wdrażać w przyszłości i prawdopodobnie będziemy musieli o takie rezerwy częstotliwości konkurować.

Ponadto w związku z naszymi rezerwami częstotliwości mogą stanąć przed nami pewne wyzwania ze strony podmiotów zewnętrznych. Jeżeli takie oskarżenia zostaną zaakceptowane, być może będziemy zmuszeni ponownie przystąpić do przetargu na rezerwację częstotliwości, co będzie wymagało poświęcenia czasu i poniesienia kosztów, nie dając gwarancji wygrania przetargu po raz drugi.

Jeżeli któraś rezerwa częstotliwości nie będzie mogła zostać przedłużona, zostanie odwołana, zawieszona lub unieważniona, albo gdy nie będziemy mogli uzyskać nowej rezerwy częstotliwości dla technologii istotnej dla świadczenia naszych usług, możemy zostać zmuszeni, aby czasowo lub na stałe zaprzestać świadczenia niektórych lub wszystkich naszych usług albo możemy nie być w stanie stosować takiej technologii lub ważnej nowej technologii. Jeżeli nie będziemy mogli korzystać z opisanych wyżej rezerwy częstotliwości, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

**Polskie i unijne przepisy dotyczące wysokości stawek MTR i opłat roamingowych mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, sytuację finansową i wyniki operacyjne w przyszłości.**

Prezes UKE odpowiada za ustalanie stawek MTR obowiązujących operatorów telekomunikacyjnych. Przy ustalaniu tych stawek Prezes UKE może próbować wspierać nowoutworzone podmioty poprzez zezwalanie im na naliczanie wyższych

opłat za zakańczanie rozmów w ich własnych sieciach. Pojawienie się na rynku nowych operatorów mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą przewagę konkurencyjną, działalność, sytuację finansową, wyniki finansowe i perspektywy, jeżeli zezwolono by im na asymetryczne stawki MTR, tak jak zezwolono naszej Grupie w momencie wejścia na rynek.

Organy nadzoru UE nałożyły również ograniczenia cenowe stosujące się do wszystkich operatorów w Unii Europejskiej (zarówno detalicznych, jak i hurtowych). W szczególności, 15 czerwca 2017 r. weszła w życie zasada „roam-like-at-home”, obniżająca ceny detaliczne do poziomu kraju macierzystego. Jednocześnie stawki hurtowe są regulowane na poziomie, który w niektórych przypadkach może spowodować straty na marży usługowej. Ostatecznie istnieją dwa środki bezpieczeństwa, które mogą eliminować takie straty - polityka uczciwego korzystania (*Fair Use Policy*), która ogranicza korzystanie z usług roamingu regulowanego (po cenach na poziomie cen krajowych) oraz mechanizm zapewnienia zrównoważonego świadczenia usług (*Sustainability*), który pozwala usługodawcom składać wnioski do krajowego organu nadzoru o zezwolenie na wprowadzenie dodatkowych opłat, jeżeli ujemna marża z międzynarodowych usług roamingowych osiągnie 3% marży Play z usług telefonii komórkowej (rozumianej jako EBITDA ze sprzedaży usług telefonii komórkowej, z wyjątkiem usług roamingowych świadczonych na terytorium UE, przez co wyklucza się koszty i przychody związane ze świadczeniem detalicznych usług roamingowych).

Play zastosował wszystkie środki bezpieczeństwa. Dodatkowo, zwróciliśmy się do krajowego organu regulacyjnego o dodanie dodatkowych opłat za usługi roamingowe, zgodnie z procedurą zrównoważenia określoną w międzynarodowym rozporządzeniu w sprawie roamingu, w dniu 15 września 2017 r. Pozytywną decyzję otrzymaliśmy 15 stycznia 2018 r.

Ponadto wprowadzono system „wyodrębnienia usług” w celu zwiększenia konkurencji na międzynarodowym rynku usług roamingowych, czego oczekiwanym efektem jest obniżenie cen detalicznych na tym rynku do poziomu poniżej pułapów cen ustalonych w rozporządzeniu. Zasada „wyodrębnienia usług” weszła w życie 1 lipca 2014 r. i przewiduje krajowe usługi odrębnej sprzedaży (LBO), tj. umożliwienie zagranicznym operatorom sieci komórkowych dotarcie do naszych klientów wyjeżdżających za granicę, aby bezpośrednio oferować im usługi samej transmisji danych w swoich sieciach. Za usługi te płaciłby klient korzystający z roamingu bezpośrednio sieci odwiedzanej. 15 czerwca 2016 r. WE wydała projekt rozporządzenia zmieniającego Rozporządzenie (UE) nr 531/2012 w zakresie hurtowych rynków usług roamingowych. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/920 z dnia 17 maja 2017 r. zmieniło rozporządzenie (UE) nr 531/2012 w odniesieniu do przepisów w zakresie hurtowych rynków usług roamingu, które było niezbędnym warunkiem wprowadzenia i funkcjonowania przepisów „roam-like-at-home” (korzystania z telefonu za granicą tak jak w kraju) – w wyniku negocjacji trójstronnych pomiędzy WE, Parlamentem i Radą ustalono wysokość opłat za hurtowe usługi transmisji danych w roamingu na 7,7 EUR za 1 000 megabajtów od 15 czerwca 2017 r., z obniżeniem do 6 EUR od 1 stycznia 2018 r. Opłaty te spadną do poziomu 4,50 EUR za gigabajt w 2019 r., 3,50 EUR w 2020 r., 3 EUR w 2021 r., a następnie 2,50 EUR w roku 2022. Uzgodniono, że opłaty hurtowe za (zainicjowane) połączenia głosowe będą na poziomie 0,032 EUR za minutę, a opłaty za (zainicjowaną) wiadomość SMS na poziomie 0,01 EUR za wiadomość SMS. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/920 z dnia 17 maja 2017 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 531/2012 w odniesieniu do przepisów w zakresie hurtowych rynków usług roamingu zostało opublikowane 9 czerwca 2017 r. w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej. Rozporządzenie określiło termin wejścia w życie nowych opłat hurtowych na 15 czerwca 2017 r. Jednakże rozporządzenie to może zostać zakwestionowane na podstawie niekorzystnego wpływu na operatorów telekomunikacyjnych.

Obniżenie opłat, które możemy pobierać za usługi roamingowe w telefonii komórkowej, jak również funkcjonowanie (ewentualnego) systemu LBO może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

### **Stoimy w obliczu ryzyka potencjalnego wzrostu liczby oszustw po wdrożeniu rozporządzenia „roam-like-at-home”.**

Dnia 15 czerwca 2017 r. Rozporządzenie UE nr 2015/2120 („roam-like-at-home”) weszło w życie, dostosowując wszystkie opłaty za detaliczne usługi roamingu w Unii Europejskiej do poziomu opłat takich jak w kraju macierzystym.

Zawarliśmy już umowy roamingu międzynarodowego z operatorami w Unii Europejskiej, które zapewniają naszym klientom zasięg sieci. Zwykle dokonujemy płatności na rzecz operatora hostingowego bezpośrednio co miesiąc, a następnie wystawiamy klientom faktury według ich zwykłej taryfy. Wraz z nowymi przepisami „roam-like-at-home” stoimy potencjalnie w obliczu zwiększonego ryzyka oszustw w przypadku, gdy klient zakupi abonament w taryfie Play, będzie z niego korzystać poza granicami Polski, a następnie nie uiści opłat na rzecz Play. Ponieważ takie działania będą miały

miejsce poza granicami Polski i zważywszy na to, że będziemy zmuszeni polegać na operatorach zewnętrznych, jeśli chodzi o śledzenie korzystania z urządzeń mobilnych i pobór danych, może być trudniej powstrzymać takie oszustwo i odzyskać należności od takich klientów.

Dodatkowo z powodu rozbieżności w taryfach krajowych pomiędzy Polską a innymi krajami UE, istnieje ryzyko niewłaściwego korzystania z usług Play poprzez nadmierne z nich korzystanie za granicą, przez co marża Play stanie się ujemna, niezależnie od tego, czy powstaną nieściągalne należności, czy też nie.

Jeżeli nie będziemy mogli odzyskać kwot, które wpłacimy operatorom międzynarodowym od naszych klientów albo jeżeli koszty wzrosną z powodu niewłaściwego korzystania z usług lub ogólnie oszustwa, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Na dzień publikacji niniejszego Raportu monitorujemy sytuację, ale nie wykryliśmy żadnych nietypowych lub masowych działań niezgodnych z prawem.

## **Ryzyka związane z naszą strukturą**

**Środki uzyskane z kredytów zabezpieczonych są oprocentowane zmienną stopą procentową, która może znacznie wzrosnąć, skutkując wzrostem ponoszonych przez nas kosztów i zmniejszeniem przepływów pieniężnych.**

Środki uzyskane z kredytów zabezpieczonych są oprocentowane zmienną stopą procentową powiązaną ze stopą procentową WIBOR powiększoną o spread. Stopa WIBOR może znacznie wzrosnąć w przyszłości. Chociaż zawarliśmy pewne umowy zabezpieczające obejmujące jedną trzecią tego ryzyka stóp procentowych, mające w zamierzeniu utrzymać stały poziom części tych stóp w przyszłości, nie ma gwarancji, że uda nam się zabezpieczyć pozostałe dwie trzecie ekspozycji albo że zabezpieczenie będzie dostępne lub będzie nadal dostępne na ekonomicznie uzasadnionych warunkach. Jeżeli stopy procentowe lub kwoty uruchomien znacznie by wzrosły, to nasze koszty z tytułu odsetek także odpowiednio by wzrosły, obniżając nasze przepływy pieniężne.

## **Istnieją ryzyka związane z Refinansowaniem i Restrukturyzacją zadłużenia z 2014 r.**

W ramach Refinansowania i Restrukturyzacji zadłużenia w 2014 r. Grupa dokonała refinansowania całego swego pozostającego do spłaty zadłużenia za pomocą emisji obligacji. Nadając tym transakcjom strukturę Grupa podjęła szereg wewnętrznych operacji restrukturyzacyjnych, w tym zakup udziałów i połączenie Play z Glenmore Investments Sp. z o.o, inną spółką z Grupy. W marcu 2017 r. Play dokonała refinansowania zadłużenia wynikającego z Refinansowania i Restrukturyzacji zadłużenia z 2014 r.

Traktowanie powyższych transakcji pod względem podatkowym, w tym podejście do zaliczania wydatków do kosztów uzyskania przychodów, opodatkowania u źródła, rozliczania podatku VAT i/lub jego zgodności z polskimi przepisami podatkowymi, ma charakter subiektywny; w szczególności podatnicy i organy podatkowe mogą mieć odmienne zdanie na temat możliwości odliczenia określonych wydatków poniesionych lub refinansowanych i/lub innych cech podatkowych danych transakcji. W związku tym, przykładowo, nie można wykluczyć, że Play może nie być w stanie zaliczyć niektórych kwot oprocentowania, różnic kursowych lub innych kosztów związanych z finansowaniem do kosztów uzyskania przychodu. Zakwestionowanie przez organy podatkowe możliwości zaliczenia poszczególnych wydatków finansowanych lub refinansowanych w ramach Refinansowania i Restrukturyzacji zadłużenia z 2014 r. do kosztów uzyskania przychodu może mieć wpływ na klasyfikację podatkową kosztów dotyczących takiego finansowania, a także na podejście podatkowe do kwot oprocentowania, różnic kursowych i innych kosztów i/lub innych cech związanych z Refinansowaniem z 2017 r. Jeżeli organy podatkowe zakwestionują klasyfikację podatkową i rozliczenia powyższych transakcji, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

**Organy podatkowe mogą mieć odmienną wizję odnośnie opodatkowania reorganizacji dotyczącej znaków towarowych w Grupie.**

W latach 2012-2014 znaki towarowe Play były przedmiotem pewnych wewnątrzgrupowych transakcji reorganizacyjnych pomiędzy Play Brand Management Limited, Play 3GNS oraz Play, wskutek czego, między innymi, doszło do przeniesienia



tych znaków towarowych. Jeżeli polskie organy podatkowe odmiennie ocenią traktowanie pod względem podatkowym tej reorganizacji i działań podjętych w ramach tych transakcji oraz sposób ich prezentacji dla celów podatkowych, i uda jeżeli uda im się zakwestionować podejście podatkowe przyjęte przez zaangażowane podmioty, może powstać ryzyko podatkowe, które będzie miało wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

**Zwiększony nacisk polskich organów podatkowych na transakcje pomiędzy podmiotami powiązаныmi może spowodować, że stosowane przez nas zasady zostaną poddane dokładniejszemu badaniu i możemy podlegać dalszym kontrolom i sporom w odniesieniu do takich transakcji.**

W ciągu kilku ostatnich lat nastąpił znaczny wzrost liczby inspekcji cen transferowych przez polskie władze podatkowe, w szczególności w odniesieniu do polskich podatników należących do międzynarodowych grup kapitałowych.

W czasie audytu podatkowego naszej Spółki rozpoczętego w 2016 r. i 2017 r. w odniesieniu do naszych lat obrotowych 2013 i 2012, organy podatkowe zażądały dokumentów dotyczących różnych rodzajów transakcji z podmiotami powiązаныmi (np. dokumentacji na temat cen transferowych, obliczeń opłat oraz innych podobnych dokumentów), ale do daty Prospektu Emisyjnego oficjalnie nie zakwestionowały żadnej transakcji ani rozliczeń z nich wynikających.

Podczas zawierania i wykonywania transakcji z podmiotami powiązаныmi dokładamy starań dla zapewnienia, aby transakcje te były zgodne z obowiązującymi przepisami dotyczącymi cen transferowych. Jednakże z powodu szczególnego charakteru transakcji z podmiotami powiązаныmi, złożoności i niejasności przepisów regulujących metody sprawdzania stosowanych cen, jak również trudności w identyfikacji transakcji porównywalnych mogących służyć jako punkt odniesienia, nie można mieć pewności, że poszczególne Spółki z Grupy nie staną się przedmiotem inspekcji lub innych działań dochodzeniowych przeprowadzanych przez organy podatkowe lub organy kontroli skarbowej. Organ podatkowe mogą inaczej ocenić zgodność Grupy z przepisami dotyczącymi cen transferowych i mogą próbować poddawać w wątpliwość, czy pewne transakcje z podmiotami powiązаныmi były rzeczywiście zawierane na warunkach rynkowych. Gdyby sposoby ustalania warunków rynkowych na potrzeby wyżej opisanych transakcji zostały zakwestionowane, powodując np. podwyższenie kwoty dochodu podlegającego opodatkowaniu, może to mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz cenę Akcji.

## **Informacje jakościowe i ilościowe na temat ryzyka rynkowego**

Działalność Grupy powoduje, że jest ona narażona na różnorodne ryzyka rynkowe, w tym ryzyko walutowe, ryzyko stóp procentowych, ryzyko kredytowe i ryzyko płynności. Ogólny program zarządzania ryzykiem koncentruje się na zminimalizowaniu potencjalnego niekorzystnego wpływu ryzyk finansowych na wyniki Grupy. Zarządzanie ryzykiem finansowym jest zgodne z politykami dotyczącymi poszczególnych rodzajów ryzyka finansowego, takich jak ryzyko walutowe, stóp procentowych, kredytowe i ryzyko płynności, jak również postanowieniami umów finansowania w zakresie spełnienia wskaźników finansowych.

Ekspozycja na ryzyko kredytowe wynika z faktu, że znaczącą część należności Grupy stanowią należności bilingowe o niskiej wartości jednostkowej. Poza należnościami bilingowymi Grupa posiada również należności od partnerów we współpracy międzyoperatorskiej i roamingu międzynarodowego, operatorów MVNO, dystrybutorów aparatów telefonicznych i pozostałych.

W roku zakończonym 31 grudnia 2016 r. ekspozycja na ryzyko stopy procentowej dotyczyła przede wszystkim obligacji i leasingu finansowego o zmiennym oprocentowaniu. W marcu 2017 r. pożyczki o stałej stopie procentowej zastąpiono pożyczkami o zmiennej stopie procentowej. Zwiększyło to ryzyko odsetkowe w przyszłości. Ryzyko to zostało częściowo złagodzone przez transakcje 'swap' stóp procentowych wyznaczone w celu ustalenia stopy procentowej w odniesieniu do 33% kwoty Umowy Kredytów Uprzywilejowanych na trzy lata.

Nasza ekspozycja na ryzyko walutowe odzwierciedla fakt, że podczas gdy większość przychodów Grupy jest uzyskiwana w PLN, niektóre koszty operacyjne ponoszone są w walutach obcych, głównie w EUR. Również koszty i przychody z roamingu międzynarodowego są rejestrowane w walutach obcych, w tym XDR. Zarządzanie ryzykiem walutowym ma na celu zarządzanie w ramach dopuszczalnych limitów zarówno zmiennością przepływów pieniężnych wynikającą z wahań

kursu złotego względem innych walut, jak i niekorzystnym wpływem zmian kursów walutowych na wyniki – z perspektywy PLN.

Ryzyko płynności związane jest głównie z gotówką i zbywalnymi papierami wartościowymi, a także z dostępnością finansowania poprzez odpowiednią kwotę udostępnionych instrumentów dłużnych.

Szczegółowe informacje jakościowe i ilościowe są przedstawione w Nocie 3 do Sprawozdania Finansowego.

## **12. ODPOWIEDZIALNY BIZNES**

### **12.1 Odpowiedzialność za środowisko naturalne**

#### **Główne obszary odpowiedzialności**

Polscy operatorzy komórkowi mają obowiązek przestrzegania przepisów o ochronie środowiska w zakresie wybranych obszarów działalności, dotyczących w szczególności:

- odpadów opakowaniowych
- obowiązków dotyczących baterii
- obowiązków dotyczących odpadów elektrycznych i elektronicznych („WEEE”) oraz
- ochrony przed polem elektromagnetycznym („EMF”).

#### **Przyjęcie odpowiednich zasad**

Grupa ma opracowaną procedurę dotyczącą kwestii gospodarki odpadami, która odzwierciedla zobowiązania wynikające z przepisów prawa. Procedura obejmuje procesy rejestracji, zbierania, utylizacji i raportowania dotyczące gospodarki odpadami opakowań, baterii, sprzętu elektrycznego i elektronicznego w poszczególnych działach Play (Administracja, Sprzedaż, Sieć), a także obowiązki dotyczące informowania klientów o udogodnieniach dostarczone przez Grupę w kwestii utylizacji urządzeń klienckich.

Grupa prowadzi szereg internetowych kampanii informacyjnych na temat ochrony środowiska. Wszyscy pracownicy i dostawcy są należycie informowani o działaniach wymaganych przez Play. Pracownicy otrzymali ulotki informujące o działaniach firmy mających na celu ochronę środowiska. Publiczne plakaty informujące o działaniach firmy zmierzających do ochrony środowiska zostały umieszczone na ogólnodostępnych powierzchniach dla wszystkich pracowników (kuchnie, otwarte przestrzenie, toalety). Firma organizuje także dla wszystkich pracowników bezpłatne roczne przeglądy i naprawy rowerów prywatnych pracowników, aby zachęcić ich do korzystania z tych środków komunikacji podczas dojazdów do pracy. Również klienci Play informowani są o podejmowanych działaniach w zakresie ochrony środowiska, obejmujących między innymi korzystanie z papieru z odzysku czy segregację odpadów.

Ponadto, w celu ochrony środowiska Grupa podjęła następujące działania:

- instalacja fotokomórek w toaletach w celu ograniczenia zużycia wody
- przełączanie klimatyzacji i oświetlenia biur na tryb eco po godzinach pracy
- uruchomienie floty rowerów i skuterów elektrycznych w celu zachęcenia pracowników do rezygnacji z korzystania z samochodów
- rezygnacja z plastikowych naczyń w kuchniach
- zastępowanie monitorów TV w salach konferencyjnych modelami o niższym zużyciu energii
- zwiększenie ilości roślin w biurach w celu poprawy wilgotności i jakości powietrza

Poza ochroną środowiska, spodziewamy się uzyskać pewne oszczędności dzięki niższym opłatom operacyjnym w oparciu o realizację powyższych działań.

W kolejnych rozdziałach skupimy się na regulacjach obowiązujących w Polsce, ponieważ większość operacji biznesowych odbywa się w Polsce.

### ***Wymogi dotyczące postępowania z odpadami elektrycznymi i elektronicznymi***

Od lutego 2014 r. obowiązuje ustawodawstwo unijne promujące zbiórkę i recykling WEEE, Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/19/UE z dnia 4 lipca 2012 r. w sprawie zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego („**Dyrektywa WEEE**”). W Polsce Dyrektywa WEEE została zaimplementowana Ustawą z dnia 11 września 2015 r. o zużytym sprzęcie elektrycznym i elektronicznym („**Ustawa WEEE**”), która określa pewne obowiązki spółek wprowadzających na polski rynek urządzenia elektryczne i elektroniczne. Obowiązki te obejmują wymóg organizacji i finansowania (i) odbioru zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego z punktów zbiórki, oraz (ii) przetwarzania odpadów elektronicznych. Obowiązek ten można wypełniać poprzez zawarcie umowy z organizacją odzysku sprzętu elektrycznego i elektronicznego, która wykonuje powyższe obowiązki za spółkę. Niemniej jednak spółka cały czas ponosi odpowiedzialność za wykonywanie tych obowiązków.

Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi określa poziomy odzysku i recyklingu odpadów opakowaniowych. Wymagany od spółek poziom odzysku odpadów opakowaniowych wynosi 61% a poziom recyklingu 56% rocznie. Nieosiągnięcie minimalnego poziomu odzysku lub recyklingu odpadów opakowaniowych w danym roku uruchamia obowiązek uiszczenia opłaty produktowej. Ponieważ telefony i akcesoria są sprzedawane w opakowaniach kartonowych, wyżej opisane obowiązki w zakresie odzysku i recyklingu odpadów opakowaniowych mają bezpośrednie zastosowanie do naszej działalności.

Ustawa o bateriach i akumulatorach (z dnia 24 kwietnia 2009 r.) również nakreśla pewne obowiązki dotyczące wprowadzania na rynek i recyklingu baterii i akumulatorów. Spółki w Polsce są zobligowane do zorganizowania i sfinansowania zbierania, przetwarzania, recyklingu i unieszkodliwiania zużytych baterii i akumulatorów. Obowiązki te mogą być realizowane poprzez podpisanie umów dotyczących zbiórki i przetwarzania zużytych przenośnych baterii i akumulatorów. Obowiązujący minimalny poziom zbiórki to 45%. Ponadto spółka musi być wpisana do właściwej ewidencji. Dodatkowo, sprzedawca detaliczny, którego powierzchnia handlowa przekracza 25m<sup>2</sup> ma obowiązek odbierania od swoich klientów zużytych przenośnych baterii i akumulatorów bez jakichkolwiek opłat i przekazywania zebranych baterii i akumulatorów do podmiotu odpowiedzialnego za odbiór takich odpadów.

Ponieważ sprzedajemy telefony, baterie i akcesoria, postanowienia Ustawy WEEE oraz innych wyżej wymienionych aktów mają zastosowanie do naszej działalności i mamy obowiązek odzysku na poziomie 75% i recyklingu na poziomie 65% w przypadku telefonów. Nieosiągnięcie tych poziomów uruchamia obowiązek uiszczenia opłaty produktowej. W celu spełnienia obowiązków nakładanych na nas przez powyższe akty prawne, zawarliśmy umowy z organizacjami zajmującymi się zbiórką odpadów (Biosystem Elektrorecykling Organizacja Odzysku Sprzętu Elektrycznego i Elektronicznego S.A. oraz Biosystem Organizacja Odzysku Opakowań S.A.). Każdego roku osiągnęliśmy ustawowe poziomy odzysku oraz wskaźnik recyklingu dla telefonów komórkowych i nigdy nie nałożono na nas kary pieniężnej z powodu nieosiągnięcia ustawowych poziomów.

### ***Ochrona przed polami elektromagnetycznymi „PEM”***

Zasady dotyczące pól elektromagnetycznych reguluje głównie Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska. Zasady wymagają ochrony środowiska przez utrzymanie faktycznych poziomów pól elektromagnetycznych poniżej maksymalnych dopuszczalnych poziomów lub przynajmniej na poziomach referencyjnych. Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 30 października 2003 r. ustala maksymalne dopuszczalne poziomy pól elektromagnetycznych w środowisku oraz sposoby sprawdzania dotrzymania tych poziomów. Rozporządzenie określa różne poziomy dla gruntów przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe i obszary dostępne dla ludzi oraz zakres częstotliwości pól elektromagnetycznych, dla którego parametry fizyczne są ustalane celem oceny wpływu pól elektromagnetycznych na środowisko.

Przestrzeganie maksymalnych dopuszczalnych poziomów pól elektromagnetycznych w środowisku jest oceniane w okolicy instalacji emitujących takie pola zarówno bezpośrednio po uruchomieniu takich instalacji jak i po każdej zmianie ich działania, jeżeli taka zmiana może wpłynąć na dopuszczalne poziomy pól elektromagnetycznych oraz jeżeli organy administracji otrzymają skargę dotyczącą działania pewnych instalacji.

Aktywnie uczestniczymy w spotkaniach organizowanych przez Ministra Cyfryzacji poświęconych pracom nad ustawą o ochronie zdrowia ludności przed promieniowaniem elektromagnetycznym („Ustawa”). Główne zmiany wynikające z Ustawy: (i) kontrole emisji elektromagnetycznych z urządzeń telekomunikacyjnych, oraz (ii) rozszerzenie listy podmiotów, które mogą żądać od Wojewódzkiego Inspektoratu Ochrony Środowiska przeprowadzenia kontroli emisji. Obecnie trwający proces legislacyjny sugeruje, że polski rząd planuje harmonizację dopuszczalnych poziomów promieniowania elektromagnetycznego z poziomami zatwierdzonymi przez organy międzynarodowe, takie jak ICNIRP.

#### **KPI:**

- Zwiększenie przychodów ze sprzedaży produktów lub usług wytworzonych / wykonanych z uwzględnieniem kryteriów ochrony środowiska,
- Obniżenie rachunków za wodę, energię elektryczną w związku z wprowadzanymi przez Spółkę rozwiązaniami ekologicznymi,
- Kontynuacja działań związanych z ograniczaniem zużycia wody i energii elektrycznej.

## **12.2 Odpowiedzialność społeczna**

### **Organizacja i kultura Spółki – „Pracuj ciężko i świętuj sukcesy ”.**

PLAY jest młodą i dynamiczną organizacją kierującą się naszymi podstawowymi wartościami: „PASJA oraz WSZYSTKO JASNE, JESTEŚMY BLISKO, WSZYSTKO JEST MOŻLIWE”. Każdy sposób kontaktu z nami jest łatwy, komunikujemy się w sposób JASNY i szukamy prostych rozwiązań. Świat postrzegamy jako wystarczająco skomplikowany, dlatego stosujemy podejście „mniej oznacza więcej”. Pozostajemy BLISKO naszych klientów, pracowników i partnerów biznesowych. Podchodzimy do każdego wyzwania z postawą „WSZYSTKO JEST MOŻLIWE”, okazując odwagę, energię i motywację do ciężkiej pracy, nie zapominając o świętowaniu sukcesów. Operacyjnie PLAY skupia się na szybkości realizacji, wspomaganą szybkim procesem decyzyjnym. Jesteśmy organizacją zorientowaną na realizację projektów, ze scentralizowanym procesem zarządzania projektami, co gwarantuje nam spójność ze strategią oraz kontrolę jakości. Każdy projekt ma lidera, którego głównym obowiązkiem jest podejmowanie szerokiej współpracy w organizacji i zapewnienie realizacji projektu.

Kierownictwo skutecznie zarządza organizacją dzięki spójności ze strategią firmy i jasnemu przypisaniu celów w ramach corocznego procesu planowania. Jest to dodatkowo wspierane skuteczną, bezpośrednią i regularną komunikacją do pracowników każdego szczebla.

#### **Przyjęcie odpowiednich zasad:**

### **Podstawowe dane o pracownikach na dzień 31 grudnia 2017 r.**

	Umowa o pracę	Średni wiek w latach	Staż pracy w latach	Udział kobiet	Udział mężczyzn	Niepełnosprawni	Nieobecności (udział w dniach)
Zatrudnienie* (pracownicy aktywni i nieaktywni, bez zastępstw)	2 662	33,1	5,1	47,7%	52,3%	20	6,2%

\* Pracownicy w Grupie P4, zarówno pracownicy Play (włączając Członków Zarządu) oraz pracownicy Spółki (z wyłączeniem członków Rady Dyrektorów)

### **Rekrutacja i wynagrodzenia**

Spółka realizuje następujące zasady w procesie rekrutacji:

- Proces rekrutacji prowadzony jest na każde wolne stanowisko w organizacji.
- Organizacja promuje rekrutację wewnętrzną, więc każde wolne stanowisko jest najpierw oferowane pracownikom. Jeśli nie znajdzie się żaden kandydat wewnętrzny, rekrutację kierujemy na kandydatów zewnętrznych.
- Wszystkie stanowiska w firmie są klasyfikowane zgodnie z rynkową metodologią porównawczą oferowaną przez wiodące firmy w tej dziedzinie,
- Polityka wynagrodzeń opiera się na zasadzie, że wynagrodzenie musi być zgodne z medianą rynkową.
- Raz w roku spółka zamawia niezależny raport rynkowy na temat wynagrodzeń. Celem tego jest zapewnienie zgodności naszej polityki wynagrodzeń z trendami rynkowymi i podjęcie decyzji o ewentualnych korektach.

### **Rozwój pracowników**

Spółka kładzie duży nacisk na ciągłe szkolenia i rozwój, aby zapewnić naszym klientom jak najlepsze doświadczenia. Osiąga to poprzez:

- Indywidualne programy szkoleń na każdym etapie kariery i programy premiowe dla menedżerów i specjalistów,
- Powiązanie rozwoju kompetencji z rozwojem kariery zawodowej oraz oferowanie awansów pionowych i poziomych
- Szkolenia i kompetencje specjalistyczne (np. kursy językowe, dofinansowanie kształcenia indywidualnego)
- Zagwarantowanie różnicowania i otwartości procesu rozwoju kompetencji – umożliwienie pracownikom, aby bezpośrednio i samodzielnie zgłaszali się na szkolenia na podstawie swoich indywidualnych potrzeb.
- Przypisanie partnera biznesowego z działu kadr i partnera szkoleniowego dla każdego regionu/kanału sprzedaży,
- Realizację 40% szkoleń przez ekspertów wewnętrznych.

### **Świadczenia pracownicze i równowaga między życiem zawodowym i prywatnym**

Spółka zapewnia następujące świadczenia pracownicze:

- opieka medyczna
- ubezpieczenie na życie
- karta uprawniająca do dostępu do obiektów sportowych na terenie całej Polski
- bilety do kina
- bony świąteczne dla pracowników i ich dzieci,
- imprezy towarzyskie dla pracowników i ich dzieci, np. piknik rodzinny, Mikołajki,
- świadczenia społeczne, np. dofinansowanie letnich i zimowych obozów wypoczynkowych dla dzieci,
- możliwość uczestniczenia w 11 sekcjach sportowych dynamicznie rozwijających się w firmie.

Poniższa tabela prezentuje liczbę pracowników, którzy skorzystali z poszczególnych świadczeń.

Kino	Karta sportowa	Ubezpieczenie na życie	Opieka medyczna	Karty podarunkowe - pracownicy	Karty podarunkowe - dzieci	Obóz zimowy	Obóz letni	Impreza świąteczna	Nieobecność i (udział w dniach)
392	1 783	2 291*	1 735*	2 692	1 776	28	68	346	379

\* w pełni finansowane przez PLAY

Dodatkowo w ciągu roku zorganizowano szereg innych działań mających na celu zapewnienie przyjaznej atmosfery dla pracowników. Obejmowały one m.in.: wypożyczalnię rowerów z marką „PLAY”, świeże jabłka jesienią, „PLAY dla dzieci” – świąteczna aukcja charytatywna dla dzieci pracowników.

Równocześnie wspieramy równowagę między życiem rodzinnym, a pracą zawodową. Szczególną opieką otaczamy matki

po 3. miesiącu ciąży i w okresie 6 miesięcy po powrocie z urlopu macierzyńskiego. Jeżeli charakter ich pracy nie wymaga stałej obecności w biurze, takim osobom oferujemy pracę w domu w wymiarze do 5 dni w miesiącu.

### **Fundusz Socjalny**

Spółka posiada Fundusz Socjalny i wypłaca środki na niektóre świadczenia pracownicze (takie jak: karty Multisport, imprezy pracownicze, sekcje sportowe, obozy na ferie zimowe), a także bezzwrotne dotacje socjalne dla pracowników w trudnych warunkach osobistych i rodzinnych oraz dotowanie rekreacji pracowników. W 2018 r. - 64 pracownicy Play otrzymali bezzwrotną dotację, a 360 otrzymało dofinansowanie na wakacje lub rekreację.

Zasady dotyczące ZFŚS zawarte są w zasadach funkcjonowania Funduszu Społecznego oraz zasadach podziału funduszy. Decyzje o dystrybucji funduszy podejmuje Komisja ds. Funduszu Społecznego, w tym 7 przedstawicieli spółek z różnych działów.

### **Głos pracownika**

W ramach kultury PLAY w 2018 r. przeprowadzono regularne (trzy razy w roku – I, II i IV kw.) badanie eNPS (Employee Net Promoter Survey) w celu śledzenia poziomu lojalności oraz określenia kluczowych obszarów wymagających uwagi i działania na poziomie zespołów, a także poziomu firmy. Wskaźnik uczestnictwa utrzymuje się na poziomie ponad 60% (I-71, II-64 i IV-66).

### **Zaangażowanie społeczne**

W ramach odpowiedzialności społecznej firma i jej pracownicy przyczyniają się do:

- Akcje krwiodawstwa (dwukrotnie w 2018 r.) oraz szpiku kostnego (raz w roku)
- Wsparcie zbiórki prezentów świątecznych dla domów dziecka
- Firma jest kluczowym partnerem / sponsorem Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy - największej akcji charytatywnej w Polsce, w którą pracownicy Play angażują się jako wolontariusze.

## **12.3 Bezpieczeństwo i higiena pracy**

Ze względu na charakter prowadzonej działalności, spółka przywiązuje szczególną wagę do ograniczania następujących ryzyk związanych z wykonawstwem robót budowlanych:

- Naruszenie obiektu w trakcie budowy albo utrzymania lokalizacji
  - Wykwalifikowani i wyszkoleni podwykonawcy
  - Zabezpieczanie lokalizacji przed nieupoważnionym dostępem i kradzieżami
  - Roczne wstępne przeglądy lokalizacji oraz pogłębione przeglądy raz na 5 lat
- Upadek pracownika z wysokości
  - Specjalistyczne testy medyczne przy pracy na wysokościach
  - Szkolenia wspinaczkowe
  - Zabezpieczenia przeciw upadkowe na masztach i wieżach
  - Sprzęt ochrony osobistej
- Przebywanie w zasięgu pól elektromagnetycznych
  - Pomiar natężenia pól na obiektach przez akredytowane laboratoria
  - Znakowanie stref elektromagnetycznych na lokalizacjach
  - Specjalistyczne badania medyczne dla pracowników
  - Szkolenia z pracy w zasięgu pól elektromagnetycznych
- Wypadki samochodowe
  - Specjalistyczne badania dla kierowców
  - Dodatkowe szkolenia z bezpiecznej jazdy dla użytkowników samochodów służbowych
  - Organizowanie strefy symulacji wypadku: dachowanie, zderzenie, przeciążenie pojazdu

- Monitorowanie szybkości samochodów poprzez system do zarządzania flotą z użyciem GPS, informowanie przełożonych o zbyt szybkiej jeździe.

Dodatkowo Spółka wykonuje następujące działania, które zmniejszają ryzyka w dziedzinie BHP:

- Wszystkie umowy z podwykonawcami o pracę na wysokościach zawierają postanowienia dotyczące minimalnych wymagań BHP, tj. badań lekarskich, szkoleń BHP i odpowiednich środków ochrony osobistej.
- W celu kontroli dostępu do stacji bazowych wydajemy tymczasowe roczne karty wejściowe, które muszą być regularnie odnawiane. Dodatkowo dokonujemy niezapowiedzianych kontroli, czy pracownicy podwykonawców posiadają odpowiednie przeszkolenie i badania medyczne.
- Przeprowadzamy wyrwykowe inspekcje w celu upewnienia się, że wszyscy pracownicy techniczni przestrzegają obowiązujących przepisów.
- Pracownicy wykonujący szczególnie niebezpieczne prace na wysokościach przechodzą co roku dodatkowe szkolenia specjalistyczne.
- Zorganizowaliśmy w 2018 r. dwie akcje dla dawców krwi i jedną dla dawców szpiku kostnego.
- Zorganizowaliśmy podstawowy kurs resuscytacji w pierwszej pomocy i ratownictwie.

#### **KPI:**

Dzięki rygorystycznemu podejściu i procedurom monitorowania w technicznej części organizacji, w roku 2018 nie odnotowaliśmy żadnych wypadków podczas robót budowlanych i konserwacji sieci. Zarejestrowaliśmy 4 drobne wypadki przy pracy oraz 14 wypadków w drodze do i z pracy.

## **12.4 Prawa człowieka i podstawowe swobody**

### **Główne obszary odpowiedzialności**

Główną zasadą stosowaną przez Grupę jest poszanowanie i przestrzeganie wymogów prawa. W związku z powyższym, działanie zgodnie z prawem oraz ochrona praw człowieka i podstawowych swobód stanowią priorytety Spółki przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Najważniejsze zasady stosowane przez Spółkę zostały opisane w Kodeksie Postępowania.

### ***Kodeks Postępowania – Priorytety***

Grupa zwraca szczególną uwagę na ducha i literę przepisów prawa w zakresie regulacji następujących obszarów:

- prawa człowieka i podstawowe swobody, w szczególności: zakaz pracy dzieci i pracy przymusowej, dyskryminacji, czas pracy i wynagrodzenia, reprezentacja pracowników, wolność słowa i wolność wypowiedzi
- standardy jakości, zdrowia i bezpieczeństwa
- ochrona środowiska naturalnego
- korupcja i łapownictwo
- opodatkowanie i prawidłowe przekazywanie informacji finansowych
- uczciwa konkurencja.

Zgodnie z Kodeksem Postępowania i polityką Grupy, Grupa nie akceptuje w szczególności pracy dzieci ani jakiegokolwiek formy pracy przymusowej i wymagamy takich samych standardów od naszych dostawców.

Kładziemy nacisk na zapobieganie dyskryminacji, gwarantowanie wolności słowa i wypowiedzi oraz ochronę danych osobowych.

Polityka Grupy kładzie nacisk na **równe szanse i poszanowanie praw człowieka**. Podejmujemy odpowiednie działania w celu zapewnienia, aby żaden kandydat na pracownika nie był traktowany gorzej niż inni pracownicy, czy to pod względem metody rekrutacji, wynagrodzenia, warunków zatrudnienia, możliwości szkolenia, zdobywania doświadczenia

zawodowego i możliwości awansu, oraz warunków rozwoju, niezależnie od płci, wieku, niepełnosprawności, rasy, przekonań religijnych, narodowości, przekonań politycznych, przynależności związkowej, pochodzenia etnicznego, wiary, orientacji seksualnej oraz statusu zatrudnienia – zatrudnienia stałego, czasowego, na pełny etat lub na część etatu.

Wszyscy pracownicy są rekrutowani, awansowani i traktowani wyłącznie na podstawie ich kompetencji i zaangażowania w wykonywanie pracy i osiągane wyniki. Zasady te mają zastosowanie do procesu rekrutacji, procesu awansowania, szkoleń, przenoszenia na inne stanowiska oraz ustalania zasad wynagrodzeń.

Zgodnie z postanowieniami Dobrych praktyk spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w zakresie ładu korporacyjnego (zasada nr II.R.2) decyzje o wyborze członków organów spółki winny dążyć do zapewnienia wszechstronności i różnorodności tych organów, między innymi pod względem płci, kierunku wykształcenia, wieku i doświadczenia zawodowego. Grupa stosuje neutralną pod kątem płaci politykę zatrudnienia i postępuje zgodnie z najlepszymi praktykami dotyczącymi równego traktowania w zakresie płci.

### **Ochrona danych osobowych**

Spółka jako operator telekomunikacyjny gromadzi, przetwarza i przechowuje duże ilości podstawowych danych osobowych osób fizycznych, w związku z czym podlega unijnym i polskim przepisom o ochronie danych (w tym m.in. Prawu Telekomunikacyjnemu).

Prawo Telekomunikacyjne ustanawia reżim ochrony „tajemnicy telekomunikacyjnej” obejmującej: (i) dane dotyczące użytkownika; (ii) treść indywidualnych komunikatów; (iii) dane transmisyjne; (iv) dane o lokalizacji; oraz (v) dane o próbach uzyskania połączenia.

Wymogi dotyczące zatrzymywania danych dotyczących połączeń, wprowadzone na poziomie UE Dyrektywą o Przechowywaniu Danych i wdrożone w Polsce w 2009 r. w drodze nowelizacji Prawa Telekomunikacyjnego, mają zastosowanie do kilku kategorii danych, których ustalenie jest wymagane w związku z połączeniem do/z naszej sieci: (i) źródło; (ii) odbiorca; (iii) data; (iv) godzina; (v) czas trwania; (vi) terminal telekomunikacyjny; oraz (vii) lokalizacja, w której następuje połączenie. Prawo polskie stanowi, że dane takie są przechowywane przez okres 12 miesięcy od ich otrzymania.

Potwierdzamy, że:

- posiadamy solidne zasady, polityki i procedury dotyczące ochrony danych zapewniające zgodność z wszelkimi obowiązującymi przepisami o ochronie danych osobowych
- nie doszło do żadnego istotnego naruszenia jakichkolwiek przepisów lub regulacji dotyczących ochrony danych

W maju 2016 roku weszło w życie nowe rozporządzenie o ochronie danych osobowych (Rozporządzenie 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych, Ogólne Rozporządzenie o Ochronie Danych) („**RODO**”), wyznaczając dwuletni okres przygotowawczy, w ciągu którego będziemy zobowiązani do przyjęcia nowych wymogów w zakresie przetwarzania danych. W przypadku nieprzestrzegania RODO przewiduje ono, między innymi, że Prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych („**PUODO**”) może nałożyć kary finansowe w wysokości do 4% naszych obrotów za rok ubiegły.

Firma wprowadziła lepsze mechanizmy kontrolne, które umożliwiają szybką identyfikację naruszeń danych osobowych, a także szybsze i bardziej efektywne przetwarzanie danych osobowych. Wzrosła świadomość klientów i naszych pracowników w zakresie ochrony danych osobowych. Pracownicy nie boją się zgłaszać nam naruszeń danych osobowych. Począwszy od 2013 r. Spółka jest zobowiązana do przekazywania organowi kontrolnemu, tj. PUODO, raportów dotyczących naruszeń danych osobowych.

W 2018 r. doszło do dwóch istotnych naruszeń danych osobowych:

- kradzież danych klientów SOHO z systemu IT jednego z naszych dystrybutorów



- nielegalne kopiowanie danych klientów SOHO z systemu CRM.

Firma zawiadomiła PUODO o tych naruszeniach oraz organy ścigania o możliwości popełnienia przestępstwa, postępowanie jest w toku. Zainteresowane strony zostały również poinformowane o potencjalnej możliwości naruszenia ich danych osobowych.

### **Obronność, bezpieczeństwo państwa oraz bezpieczeństwo i porządek publiczny**

Spółka, razem z innymi przedsiębiorstwami telekomunikacyjnymi, jest obowiązana do wykonywania zadań i obowiązków na rzecz obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego w zakresie i na warunkach określonych w Prawie Telekomunikacyjnym i przepisach wykonawczych. W szczególności wszyscy przedsiębiorcy telekomunikacyjni są obowiązani posiadać aktualne i uzgodnione plany działań w sytuacjach zagrożeń oraz udostępniać swoją infrastrukturę telekomunikacyjną do przeprowadzania akcji ratowniczych. Ponadto wszyscy przedsiębiorcy mają obowiązek przygotowania i utrzymywania elementów sieci telekomunikacyjnej na potrzeby systemu zarządzania bezpieczeństwem narodowym, głównie przez zapewnienie warunków technicznych i organizacyjnych dostępu i utrwalania wiadomości i danych telekomunikacyjnych. Prawo Telekomunikacyjne definiuje dane, które muszą być zatrzymywane, przechowywane i należycie chronione przez okres dwunastu miesięcy przez operatora publicznej sieci telekomunikacyjnej i dostawcę ogólnie dostępnych usług telekomunikacyjnych na własny koszt – obowiązek wprowadzony na poziomie europejskim Dyrektywą 2006/24/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r. w sprawie zatrzymywania generowanych lub przetwarzanych danych w związku ze świadczeniem ogólnie dostępnych usług łączności elektronicznej lub udostępnianiem publicznych sieci łączności.

### **Przyjęcie odpowiednich zasad**

Grupa przyjęła Kodeks Postępowania („Kodeks Etyki”). Wszystkie z wyżej wymienionych zasad, które stanowią priorytety dla Spółki przy prowadzeniu działalności gospodarczej zostały opisane szczegółowo w Kodeksie Postępowania.

Ponadto Spółka odnosi się do wyżej wymienionych zasad w Warunkach Zatrudnienia i Regulaminie Pracowniczym.

Kadra kierownicza i pracownicy zatrudnieni w Spółce zostali przeszkoleni w zakresie sposobów krytycznej oceny swojego podejścia do innych osób oraz **eliminacji wszelkich praktyk dyskryminacyjnych** w swoich ocenach.

Spółka podejmuje ponadto następujące działania w celu **przeciwdziałania mobbingowi**:

- monitorowanie bieżącej działalności Spółki w celu wykrywania wczesnych oznak mobbingu
- organizowanie szkoleń na temat mobbingu i innych niepożądanych zachowań
- wspieranie inicjatyw, zachowań i informacji przeciwdziałających mobbingowi
- wspieranie funkcjonowania Komitetu Etyki.

Pracownicy mają prawo i możliwości techniczne do informowania właściwego organu o wszelkich naruszeniach praw człowieka poprzez Compliance Officer (specjalne konto e-mail), komisję ds. Etyki lub za pomocą kanału „whistle blowing box”.

Korzystając z kanału „whistle blowing box” w 2018 r. otrzymaliśmy 4 powiadomienia dotyczące możliwości organizacji i udziału w wydarzeniu sponsorowanym przez naszych podwykonawców. Było również wiele pytań dotyczących tych kwestii, które zostały przesłane bezpośrednio do inspektora nadzoru lub przedstawione pracownikowi ds. zgodności podczas posiedzeń. Nie otrzymaliśmy żadnych powiadomień dotyczących naruszeń praw człowieka i praw pracowniczych - mobbingu i oskarżenia o nierówne traktowanie.

W wyniku wprowadzenia RODO jesteśmy w trakcie dostosowywania: (i) systemów archiwizacji danych osobowych w Spółce; (ii) procesów biznesowych wiążących się z przetwarzaniem danych osobowych; (iii) systemów informatycznych stosowanych w Spółce do przetwarzania danych osobowych; (iv) umów z kontrahentami Spółki, którym powierza się przetwarzanie danych osobowych; (v) dokumentacji i regulacji wewnętrznych.

**KPI:**

- W odniesieniu do ochrony danych osobowych – przeprowadzanie szkoleń dla pracowników (za pośrednictwem intranetu) w celu wzmocnienia mechanizmów kontrolnych umożliwiających szybką identyfikację naruszeń danych osobowych, a także szybszego i bardziej efektywnego przetwarzania danych osobowych
- Opublikowanie Kodeksu Etyki na stronie internetowej Spółki, aby poinformować osoby trzecie o zasadach i wartościach, które stosujemy;
- Coroczna kontrola informacji otrzymanych przez Spółkę poprzez kanał „whistle blowing box” lub przez Komisję ds. Etyki w związku z informowaniem o nieprawidłowościach w celu oceny statutu ochrony i poszanowania praw człowieka w Firmie oraz pomiaru wykorzystania tych kanałów komunikacji przez pracowników.
- Zachęcanie pracowników poprzez intranet (publikacje dotyczące zgodności lub etyki) do korzystania z anonimowego kanału komunikacji wewnętrznej w celu informowania firmy o wszelkich naruszeniach praw człowieka i praw pracowniczych.

## **12.5 ETYKA BIZNESU**

### **Główne obszary odpowiedzialności**

W 2014 r. Grupa przyjęła Kodeks Postępowania. Wszyscy pracownicy mają obowiązek działania zgodnie z zapisami Kodeksu Postępowania. Kodeks Postępowania określa standardy zachowań pracowników i opisuje zasady, które stanowią priorytety dla Grupy przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Kodeks Postępowania nie zastępuje postanowień prawa ani obowiązujących przepisów. Kodeks postępowania jest dostępny dla wszystkich pracowników za pośrednictwem intranetu. Każdy pracownik otrzymał również papierową wersję Kodeksu postępowania. Ponadto, w czasie Welcome Day (dni powitalnych) organizowanych w naszej firmie raz w miesiącu informujemy pracowników o zasadach i priorytetach wskazanych w Kodeksie postępowania. Staramy się informować naszych pracowników za pośrednictwem intranetu i podczas dni powitalnych o zasadach i postanowieniach Kodeksu postępowania.

Kodeks postępowania określa zasady dotyczące między innymi: przyjmowania prezentów i innych świadczeń oraz rejestrowania wystąpienia potencjalnego konfliktu interesów. Zasady dotyczące otrzymywania prezentów i innych rodzajów świadczeń oraz zasady dotyczące konfliktu interesów są opisane w Kodeksie postępowania i są dostępne dla wszystkich pracowników za pośrednictwem intranetu.

Komisja ds. Etyki publikuje w intranecie kilka razy w roku informacje o tym, jak tworzyć wpisy o otrzymanych prezentach i świadczeniach. Działania te nasilają się szczególnie w okresie świątecznym.

Grupa akceptuje gdy pracownicy otrzymują rozsądne i symboliczne prezenty, które są oznakami gościnności i są całkowicie niezobowiązujące. Korzyści te nie mogą być wiążące w żaden biznesowy sposób.

Firma wymaga, aby pracownicy zgłaszali deklarację do obu rejestrów raz w roku w przypadku uzyskania korzyści lub wystąpienia konfliktu interesów. W ciągu ostatnich kilku lat obserwujemy wśród pracowników (nie tylko w zakresie menadżerów wyższego stopnia, którzy mają taki obowiązek) nie tylko wzrost liczby oświadczeń o uzyskanych korzyściach oraz o potencjalnym konflikcie interesów, ale przede wszystkim deklaracje składane są we właściwym czasie wskazanym przez Firmę. W opinii Spółki rośnie świadomość znaczenia posiadania obu rejestrów wśród pracowników, a także wzrasta poziom dyscypliny w zakresie informowania o uzyskanych korzyściach lub narastaniu konfliktu interesów.

Pracownicy bardzo często deklarują, że otrzymywane przez nich świadczenia, jeśli zostały przyjęte, są przeznaczane na aukcje lub cele charytatywne, bądź też przeznaczają na cele charytatywne ekwiwalent pieniężny uzyskanych korzyści.

Aby zapewnić najlepszą obsługę naszych klientów, aktywnie nawiązujemy trwałe relacje z dostawcami, wymagając od nich przestrzegania etycznych standardów biznesowych. Nie angażujemy się w żadne bezprawne działania, w

szczegółności w działania o charakterze korupcyjnym. Podczas negocjowania umów z dostawcami podejmujemy wszelkie działania, aby zapewnić wiarygodność oświadczeń i dostarczonych informacji.

W Kodeksie postępowania obowiązują również zasady opisujące sposób postępowania w sytuacji, w której istnieje faktyczna lub potencjalna sprzeczność między interesem klienta, strony trzeciej lub osobistego interesu pracownika a najlepszym interesem pracodawcy (konflikt interesów).

### **Przyjęcie odpowiednich zasad**

Zarząd Spółki wyznaczył, na okres 2 lat, **Przewodniczącego** oraz członków **Komitetu Etyki** („Komitet”), reprezentujących każdy pion organizacji. Raz do roku Komitet przedstawia Zarządowi Spółki raport ze swojej działalności. Komitet Etyki jest odpowiedzialny za:

- rozstrzyganie kwestii dotyczących standardów etycznych
- analizowanie przypadków naruszania zapisów Kodeksu Postępowania
- monitorowanie i informowanie o standardach etycznych
- udzielanie porad w zakresie wdrażania wytycznych zawartych w Kodeksie Postępowania
- utrzymywanie i inicjowanie zmian Kodeksu Postępowania

W przypadku dochodzenia dotyczącego zgłoszonego nadużycia lub nieetycznego zachowania, Komitet jest odpowiedzialny za przeprowadzenie dochodzenia i zagwarantowania jak najbardziej bezstronnej i merytorycznej oceny sprawy.

Kierownictwo i pracownicy zatrudnieni w Grupie są przeszkoleni w zakresie sposobów korzystania z Kodeksu Postępowania, znaczenia tego dokumentu dla Grupy oraz sposobów komunikowania wszelkich przypadków naruszenia etyki, oszustw, nadużyć i innych działań.

Zarząd Spółki powołał Compliance Officera, odpowiedzialnego za koordynację prac dotyczących kodeksu postępowania. Obowiązki są określone w tzw. Umbrella Agreement. Compliance Officer jest odpowiedzialny w szczególności za:

- koordynację i realizację wszelkich działań i starań mających na celu niedopuszczenie do sytuacji, w których Spółka narusza jakiegokolwiek obowiązujące postanowienia prawa lub przepisy,
- zarządzanie ryzykiem braku zgodności,
- przeprowadzanie właściwych szkoleń dla pracowników (jeżeli jest taka potrzeba),
- monitorowanie zmian prawnych i regulacyjnych,
- zapewnianie wdrożenia zmian prawnych i regulacyjnych w procedurach wewnętrznych,
- informowanie o zidentyfikowanych ryzykach,
- informowanie o oszustwach i niezgodności z prawem,
- zarządzanie konfliktami,
- komunikację zewnętrzną,
- przeprowadzanie analizy due diligence osób trzecich, monitorowanie należytego wykonywania zasad dotyczących zgodności w odniesieniu do osób trzecich.

Compliance Officer, zgodnie z postanowieniami tzw. Umbrella Agreement, podlega Dyrektorowi Działu Prawnego. Dyrektor Działu Prawnego podlega bezpośrednio Zarządowi i Radzie Dyrektorów.

Obecnie pracujemy nad procedurą doboru dostawców, w której opisaliśmy szczegółowo metody oceny dostawców i wiążące dla Spółki zasady obowiązujące przy podejmowaniu decyzji o współpracy. Pracownicy Spółki mają obowiązek

traktowania dostawców zgodnie z zasadami uczciwości i w sposób, który nie ogranicza wolnej konkurencji. Oferowanie dostawcom i przyjmowanie od dostawców korzyści finansowych o charakterze korupcyjnym jest ściśle zabronione. Play nie toleruje żadnych praktyk korupcyjnych.

Od początku istnienia Grupy procesy zakupowe i zasady wyboru dostawców zostały uregulowane i opisane w procedurze udzielania zamówień, która dotyczy większości towarów i usług nabywanych przez Grupę. Procedura jest od czasu do czasu aktualizowana. Realizację postępowania o udzielenie zamówienia wspierają odpowiednie systemy i narzędzia informatyczne, które umożliwiają przeprowadzenie, monitorowanie i kontrolę procesu wyboru dostawców, uzyskanie wymaganych zgód korporacyjnych oraz umożliwiają elektroniczną wymianę zamówień z wybranymi dostawcami. Procesy zamówień są zgodne z zasadami etyki biznesu, określonymi w Kodeksie postępowania.

Obecnie polski parlament pracuje nad projektem ustawy o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych. Planowane przyjęcie ustawy to luty / marzec 2019 r. Ustawowe vacatio legis przewidziane w ustawie to 6 miesięcy tj. na przełomie sierpnia i września 2019 r. Zgodnie z projektem ustawy przedsiębiorstwa są zobowiązane do:

- a) Określenia osoby lub jednostki organizacyjnej, która będzie nadzorować proces przestrzegania zasad i regulacji mających zastosowanie do działalności firmy (np. utworzenie działu zgodności lub powołanie inspektora do spraw zgodności),
- b) Przeprowadzenia analizy ryzyka,
- c) Przeprowadzenia weryfikacji podwykonawców,
- d) Przeprowadzenie szkoleń dla pracowników,
- e) Wprowadzenia skutecznego systemu ostrzegawczego w firmie,
- f) Przeprowadzania corocznych audytów procedur i regulacji w firmie.

Zgodnie z ustawą podmiot zbiorowy (tj. Spółka) ponosi odpowiedzialność za czyn zabroniony, którego cechy zostały uzupełnione działaniem lub zaniechaniem bezpośrednio związanym z czynnościami wykonywanymi przez ten podmiot. Katalog aktów zabronionych jest otwarty i dotyczy przestępstw i wykroczeń skarbowych. Podmiot zbiorowy odpowiada za przestępstwo lub przestępstwo skarbowe popełnione przez:

- a) podmiot jako taki,
- b) partnerzy biznesowi (podwykonawcy),
- c) inne osoby (także pracownicy) lub organy upoważnione do działania w imieniu jednostki.

Podmiot zbiorowy ponosi odpowiedzialność za czynności zabronione, z których uzyskał korzyść finansową nawet pośrednio od wyżej wymienionych podmiotów lub osób, jeżeli podmiot lub osoba upoważniona do reprezentowania podmiotu zbiorowego wiedziała lub mogła się dowiedzieć, że podwykonawca lub pracownik próbowałby popełnić zabronioną czynność lub że przedsiębiorca ma nieprawidłowości.

Zgodnie z ustawą nieprawidłowości to (i) brak należytej staranności przy wyborze osoby uprawnionej do działania przez członka organu lub przedsiębiorcy lub (ii) brak nadzoru nad nimi przez podmiot zbiorowy lub (iii) nieprawidłowości w organizacji działalności podmiotu zbiorowego, które ułatwiły lub umożliwiły popełnienie czynu zabronionego, chociaż inna organizacja prowadząca działalność tego podmiotu mogłaby uniemożliwić popełnienie tego zabronionego czynu. Podmiot zbiorowy nie ponosi odpowiedzialności za nieprawidłowości, jeżeli udowodni, że wszystkie podmioty i osoby uprawnione do działania w jego imieniu lub w jego interesie zachowały należyłą staranność wymaganą przez okoliczności przy organizacji działalności jednostki i przy nadzorowaniu tej działalności podmiotu zbiorowego.

Jeżeli osoba odpowiedzialna lub jednostka organizacyjna podmiotu zbiorowego (inspektor ds. zgodności / inspekcja zgodności) nie przeprowadziła postępowania wyjaśniającego dotyczącego informacji przekazanych przez informatorów lub nie usunęła nieprawidłowości wykazanych w tym postępowaniu, kara finansowa może zostać podwyższona z 30 milionów zł do 60 milionów zł. Zwiększona kara pieniężna nie zostanie nałożona, jeżeli czyn zabroniony został popełniony pomimo usunięcia stwierdzonych nieprawidłowości lub naruszeń.

Ponadto rząd pracuje nad projektem ustawy o jawności życia publicznego, której ostatnia wersja jest datowana na 8

stycznia 2018 r. i od tego czasu nie pojawiły się w niej żadne zmiany.

Zgodnie z tym projektem Spółka będzie zobowiązana do podejmowania szeregu działań dotyczących wdrożenia efektywnych procedur antykorupcyjnych w Spółce, obejmujących:

- zmianę Kodeksu Etyki i dostosowanie go do wymogów określonych w ustawie, nakładającą na wszystkich pracowników, wykonawców i kontrahentów obowiązek jego podpisania
- doprecyzowanie procedury przekazywania i przyjmowania podarunków i wyrazów gościnności
- opracowanie procedur wewnętrznych dotyczących zgłaszania praktyk korupcyjnych (informacje w całej organizacji na temat kanału zgłaszania nieprawidłowości)
- sporządzenie i włączanie klauzul antykorupcyjnych do umów
- informowanie pracowników w zakresie odpowiedzialności karnej za przestępstwa związane z korupcją
- wzmacnianie pozycji i roli Compliance Officera
- niepodejmowanie żadnych decyzji w spółce w oparciu o jakiegokolwiek praktyki korupcyjne.

Compliance Officer przygotował już odpowiednie materiały dot. ww. projektów i rozpoczął spotkania w całej organizacji dotyczące wynikających z nich obowiązków. Planowane jest odbycie szeregu warsztatów dotyczących procedur antykorupcyjnych, które winny zostać wdrożone w Spółce. W odpowiednim czasie odpowiednie procesy i procedury zostaną wdrożone w Spółce.

**KPI:**

- Wskazanie planowanej liczby szkoleń z zakresu etyki i zgodności na 2019 r. - min. 4
- Opublikowanie Kodeksu Etyki na stronie internetowej Spółki, aby poinformować osoby trzecie o zasadach i wartościach, które stosujemy
- Wzmocnienie pozycji i roli Compliance w organizacji (zapewnienie odpowiednich zasobów ludzkich i organizacyjnych), informowanie pracowników o roli i pozycji Compliance za pośrednictwem intranetu (minimum 3 w 2019 r.) oraz podczas szkoleń (minimum 2 w 2019 r.)
- Zwiększenie efektywności systemu ostrzegania w Spółce poprzez (i) przygotowanie procedur raportowania, (ii) weryfikację środków i umiejętności osoby odpowiedzialnej za otrzymywanie i zbadanie zgłoszeń naruszeń, (iii) regularne szkolenia dla pracowników z szacunku do praw i obowiązków osób zgłaszających przypadki naruszenia i ich znaczenia dla spółki (minimum 2 w 2019 r.)
- Wskazanie planowanej liczby szkoleń dla wszystkich pracowników (za pośrednictwem intranetu) w zakresie konieczności rejestracji wszystkich korzyści uzyskanych od kontrahentów Spółki i rejestracji potencjalnego konfliktu interesów w celu zwiększenia świadomości pracowników w zakresie działań antykorupcyjnych podjętych przez Spółkę – 3 w 2019 r.
- Wskazanie planowanej liczby audytów w obszarze etyki i zgodności na 2019 r. - 1
- Introduction of anti-corruption clauses to contracts with suppliers, providing necessary trainings for all employees via intranet regarding the necessity of use of the anti-corruption clauses.



# CZĘŚĆ IV

## ANEKSY

**PLAY**

## 1. ANEKS A – SŁOWNIK TERMINÓW TECHNICZNYCH

W niniejszym dokumencie, o ile kontekst nie wymaga inaczej, mają zastosowanie następujące definicje:

1800 MHz .....	Częstotliwość wykorzystywana w szczególności w Europie, regionie Azji i Pacyfiku oraz Australii. W Europie zazwyczaj stosowana do technologii sieci komórkowych 2G i 4G LTE.
2100 MHz .....	Częstotliwość wykorzystywana w szczególności w Europie, regionie Azji i Pacyfiku oraz Australii. W Europie zazwyczaj stosowana do technologii sieci komórkowych 3G.
2G .....	Sieci telefonii komórkowej drugiej generacji wprowadzone komercyjnie w standardzie GSM w Europie.
3G .....	Sieci telefonii komórkowej trzeciej generacji umożliwiające jednoczesne korzystanie z usług głosowych i transmisji danych oraz zapewniające wysokiej prędkości dostęp do danych z wykorzystaniem różnych technologii z maksymalnymi prędkościami od 384 Kbps (UMTS) do 42 Mbps (HSPA+).
4G .....	Sieci telefonii komórkowej czwartej generacji umożliwiające jednoczesne korzystanie z usług głosowych i transmisji danych oraz zapewniające wysokiej prędkości dostęp do danych z wykorzystaniem różnych technologii (prędkości przekraczają te dostępne dla 3G).
900 MHz .....	Częstotliwość wykorzystywana szczególnie w Europie i regionie Azji i Pacyfiku. W Europie zazwyczaj stosowana do technologii sieci komórkowych 2G i 3G.
All-net .....	Połączenia do wszystkich sieci.
Bajt.....	Bajt to jednostka informacji cyfrowej w informatyce i telekomunikacji, która zazwyczaj składa się z ośmiu bitów.
Bit .....	Podstawowa jednostka danych elektronicznych, cyfrowych, odpowiadająca 1 cyfrze binarnej („1” lub „0”).
BTS .....	Stacja bazowa BTS. Nadajnik/odbiornik radiowy sieci GSM, zapewniający łączność pomiędzy urządzeniem mobilnym a pozostałą częścią sieci.
CAGR.....	Skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (CAGR). Dynamika wzrostu w ujęciu rok do roku na przestrzeni określonego czasu.
Czas połączeń.....	Czas komunikacji z wykorzystaniem telefonu.
Częstotliwość .....	Jeden z parametrów fal radiowych, rozumiany zwykle jako umiejscowienie w radiowym widmie częstotliwości, którego pojemność jest ograniczona.
Czysty dostęp do szerokopasmowego internetu mobilnego .....	Dostęp do szerokopasmowego internetu mobilnego poprzez klucz sprzętowy (dongle).
DSL, xDSL .....	Cyfrowa Linia Abonencka ( <i>Digital Subscriber Line</i> ). Technologia dostępu umożliwiająca jednocześnie łączność głosową i szybką transmisję danych za pomocą miedzianych łączy poprzez centralę lokalną. Technologie DSL są również określane mianem xDSL, gdzie „x” zastępuje pierwszą literę wybranej technologii DSL, w tym ADSL, HDSL, SDSL, CDSL, RADSL, VDSL, IDSL lub innych technologii.

EDGE .....	<i>Enhanced Data rates for GSM Evolution</i> . Technologia transmisji danych w sieci 2G z maksymalną prędkością 384 Kbps (tj. większą niż w podstawowej technologii GPRS, ale mniejszą niż w 3G).
Ethernet .....	Standard dla sieci lokalnych o prędkości 10 Mbps.
GB .....	Gigabajt. Jednostka wielkości danych. Równa 1 024 MB (Megabajtów) lub 1 073 741 824 B (bajtów).
Gb .....	Gigabit. Jednostka wielkości danych. Równa 1 024 Mb (Megabitów) lub 1 073 741 824 b (bitów).
Gbps.....	Gigabity na sekundę. Miara prędkości transmisji jednostek danych (gigabitów) w sieci.
GPRS .....	General Packet Radio Service. Technika pakietowej transmisji danych stosowana zazwyczaj w sieciach 2G, umożliwiająca transmisję danych z maksymalną prędkością 57,6 Kbps.
GSM .....	Global System for Mobile Communications. Ogólnoeuropejski standard cyfrowej telefonii komórkowej, oferujący znacznie większą przepustowość niż tradycyjne telefony analogowe oraz zróżnicowane usługi (np. połączenia głosowe, komunikatory i transmisja danych) oraz większe bezpieczeństwo przesyłu informacji.
GUS .....	Główny Urząd Statystyczny.
HSDPA.....	High-Speed Downlink Packet Access. Ulepszenie technologii 3G/UMTS, oferujące szybką transmisję danych z sieci do urządzenia mobilnego. Obsługuje prędkości do 14,4 Mbps (w zależności od użytej technologii).
HSPA .....	High-Speed Packet Access. Połączenie dwóch protokołów telefonii komórkowej, High-Speed Download Packet Access (HSDPA) i High-Speed Uplink Packet Access (HSUPA), które zwiększa i wspomaga wydajność istniejących protokołów.
HSPA+ .....	Ulepszona technologia High-Speed Packet Access. Zbiór ulepszeń technologii 3G/UMTS, oferujący bardzo szybką transmisję danych pomiędzy siecią a urządzeniem mobilnym. Obsługuje prędkości do 42 Mbps z sieci do urządzeń mobilnych i do 11 Mbps z urządzeń mobilnych do sieci.
IP .....	Protokół internetowy.
IT .....	Technologia informatyczna.
Karty SIM .....	Karty SIM to moduły tożsamości klienta. Karta SIM to inteligentna karta, która bezpiecznie przechowuje klucz identyfikujący klienta usługi telefonicznej, oraz informacje dotyczące abonamentu, preferencje i wiadomości tekstowe.
Kbps .....	Kilobity na sekundę. Miara prędkości transmisji jednostek danych (kilobitów) w sieci.
Kodeks Spółek Handlowych	Kodeks Spółek Handlowych z dnia 15 września 2000 r. (Dz. U. 2000, nr 94, poz. 1037, z późn. zm.).
LAN .....	Sieć lokalna (LAN).



LTE.....	Long-Term Evolution. Zbiór ulepszeń technologii UMTS, którego celem jest zwiększenie pojemności i prędkości sieci komórkowych zgodnie ze standardem opracowanym przez konsorcjum 3GPP. Miał być następcą UMTS, stąd często jest określany mianem „4G” lub „4. generacji”. Założenia tego systemu obejmują: (i) transmisję danych z prędkością większą niż w 3G; (ii) gotowość na nowe typy usług; (iii) uproszczona architektura w porównaniu z 3G; oraz (iv) oferowanie otwartych interfejsów.
MB .....	Megabajt. Jednostka wielkości danych. Równa 1 048 576 B (bajtów).
Mb.....	Megabit. Jednostka wielkości danych odbieranych lub wysyłanych w sieci. Równa 1 048 576 b (bitów).
Mbps .....	Megabity na sekundę. Miara prędkości transmisji jednostek danych (megabitów) w sieci.
MHz.....	Megaherc.
MMS.....	Usługa przesyłania wiadomości multimedialnych ( <i>Multimedia Messaging Service</i> ).
MNP .....	Przeniesienie numeru komórkowego ( <i>Mobile Number Portability</i> ). Migracja abonenta z jednej sieci do innej sieci przy zachowaniu tego samego numeru telefonu.
MVNO .....	Operator Wirtualnej Sieci Komórkowej. Spółka, która nie posiada własnego zarezerwowanego pasma częstotliwości, ale odsprzedaje usługi bezprzewodowe pod własną marką, korzystając z sieci innego operatora sieci komórkowej.
NBP .....	Narodowy Bank Polski będący bankiem centralnym Polski.
Netia .....	Netia S.A. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający pod marką Netia.
On-net.....	Połączenia wewnątrz danej sieci telekomunikacyjnej.
Orange.....	Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający pod marką Orange.
OSK.....	Operator Sieci Komórkowej. Dostawca usług bezprzewodowych z własnym zarezerwowanym pasmem częstotliwości i infrastrukturą sieci bezprzewodowej.
Pasmo .....	Pasmo częstotliwości dostępne do transmisji bezprzewodowej.
Penetracja .....	Co do zasady penetrację definiujemy jako stosunek zarejestrowanych kart SIM mających dostęp do usług sieci komórkowych do liczby osób stanowiących całkowitą liczbę ludności kraju. W odniesieniu do smartfonów penetrację smartfonów definiujemy jako stosunek liczby klientów, którzy korzystają ze smartfonów do całkowitej bazy aktywnych klientów. Wskaźnik penetracji jest wyrażony procentowo.
PKB .....	Produkt Krajowy Brutto.
Plus.....	Polkomtel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający pod marką Plus.
Połączenia międzysieciowe	Punkt połączenia międzysieciowego pomiędzy dwoma operatorami telekomunikacyjnymi. Obejmuje sprzęt, w tym łącza, oraz wzajemnie kompatybilną konfigurację.
Prawo Telekomunikacyjne .	Ustawa z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo Telekomunikacyjne (Dz. U. 2004, nr 171, poz. 1800, z późn. zm.).

Prezes UKE .....	Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej.
Prezes UOKiK .....	Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Ruch .....	Połączenia lub inna transmisja przesyłana lub odbierana w sieci telekomunikacyjnej.
S.A. ....	Spółka Akcyjna.
Smartfony .....	Smartfony to telefony z ekranem dotykowym lub klawiaturą qwerty działające w otwartym systemie operacyjnym oferującym dostęp do sklepów z aplikacjami, takim jak Android, iOS, Blackberry, Windows Mobile, Bada czy Symbian S60.
SMS.....	Usługa krótkich wiadomości tekstowych. Umożliwia przesyłanie wiadomości alfanumerycznych o długości do 160 znaków, pomiędzy klientami sieci stacjonarnych i komórkowych, która jest dostępna wyłącznie w sieciach cyfrowych.
SoHo .....	Small office/Home office. Osoby prawne, jednostki organizacyjne bez osobowości prawnej lub osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą i zatrudniające nie więcej niż dziewięciu (9) pracowników.
Sp. z o.o. ....	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
Stawka MTR.....	Maksymalne Stawki Taryfowe ( <i>Mobile Termination Rate</i> ). Opłata za zakańczanie połączeń telefonicznych głosowych, SMS lub MMS pobierana od sieci inicjującej połączenie przez sieć odbierającą połączenie według stawki uzgodnionej między obydwooma sieciami. Stawka MTR podlega zazwyczaj limitom regulacyjnym.
Szerokopasmowy internet mobilny.....	Bezprzewodowy dostęp do Internetu poprzez modem przenośny (USB lub WiFi) lub wbudowany, wykorzystywany z laptopem, tabletem lub innym urządzeniem mobilnym.
T-Mobile .....	T-Mobile Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający pod marką T-Mobile.
TP S.A. ....	Telekomunikacja Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający obecnie pod marką Orange Polska S.A.
UKE .....	Urząd Komunikacji Elektronicznej nadzorujący i regulujący polski rynek telekomunikacyjny.
UMTS .....	Universal Mobile Telecommunications System. Zbiór technologii telefonicznych trzeciej generacji (3G).
UOKiK .....	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Urządzenia .....	Telefony, modemy, routery, MCD (urządzenia przenośne, np. tablety, laptopy, netbooki) i inne urządzenia sprzedawane klientom.
Usługi szerokopasmowe (broadband, BB) .....	Termin opisowy określający ewoluujące technologie cyfrowe zapewniające konsumentom dostęp do zintegrowanej oferty połączeń głosowych, szybkiej transmisji danych, usług wideo na żądanie oraz usług interaktywnych (o prędkości przesyłu 144 Kbps lub wyższej).
USSD .....	Unstructured Supplementary Service Data. Mechanizm umożliwiający transmisję informacji poprzez sieć GSM. W przeciwieństwie do SMS, oferuje połączenie w czasie rzeczywistym w trakcie sesji. Wiadomość USSD może mieć maksymalnie 182 znaki alfanumeryczne.
Ustawa o Ochronie Konkurencji.....	Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. 2007, nr 50, poz. 331, z późn. zm.).

Ustawa p.d.o.p. ....	Polska Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jednolity w Dz.U. 2011, nr 74, poz. 397, z późn. zm.).
VAS .....	Usługi o wartości dodanej ( <i>Value-Added Services</i> ). Wszelkie usługi świadczone w sieciach komórkowych wykraczające poza połączenia głosowe, SMS, MMS i transmisję danych.
WiMAX.....	Worldwide Interoperability for Microwave Access. Standard sieci bezprzewodowej o maksymalnej przepustowości 75 Mbps.
Zakończenie połączenia ....	Przekazanie połączenia głosowego z sieci, w której połączenie zostało zainicjowane, do sieci, z którą połączony jest zamierzony odbiorca. To stanowi zazwyczaj podstawę stawek MTR.
zasięg.....	O ile nie wskazano inaczej, zasięg definiujemy jako obszar, na którym radiowy sygnał komórkowy jest wystarczająco silny, aby zapewnić normalną eksploatację standardowego telefonu, modemu lub innego urządzenia użytkownika.



# CZĘŚĆ V

## SPRAWOZDANIE FINANSOWE

**PLAY**

Play Communications S.A.  
*Société anonyme*  
4/6, rue du Fort Bourbon, L-1249 Luxembourg  
Wielkie Księstwo Luksemburga  
R.C.S. Luksemburg: B 183.803  
**(Spółka)**

## OŚWIADCZENIE O ODPOWIEDZIALNOŚCI

4 marca 2019 r.

Rada dyrektorów Spółki (**Rada**) potwierdza, że zgodnie z jej najlepszą wiedzą:

- roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Spółki oraz jej jednostek zależnych przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2018 r. daje prawdziwy i rzetelny obraz aktywów i pasywów oraz sytuacji finansowej i wyników Spółki i jej jednostek zależnych objętych konsolidacją, jako całości; oraz
- raport dyrektorów z działalności Spółki i jej jednostek zależnych w okresie 2018 r. zapewnia rzetelny przegląd istotnych wydarzeń dotyczących rozwoju i wyników działalności oraz pozycji Spółki i jej spółek zależnych, a także opis podstawowych ryzyk i niepewności, na jakie narażona jest Spółka i jej spółki zależne.

Zatwierdzone przez Radę i podpisane w jej imieniu przez

---

Ioannis Karagiannis  
Dyrektor

---

Bruce McInroy  
Dyrektor

Niniejszy dokument stanowi tłumaczenie robocze raportu rocznego na język polski. Angielska wersja raportu rocznego jest jedyną prawnie wiążącą wersją tego dokumentu  
W przypadku niespójności lub rozbieżności między wersją polską i angielską niniejszego raportu rocznego wiążąca jest angielska wersja językowa.

## **RAPORT NIEZALEŻNEGO AUDYTORA**



**PLAY**

**PLAY COMMUNICATIONS S.A.**  
I JEJ JEDNOSTKI ZALEŻNE

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE FINANSOWE  
PRZYGOTOWANE ZGODNIE Z MSSF, KTÓRE  
ZOSTAŁY ZATWIERDZONE PRZEZ UNIĘ  
EUROPEJSKĄ NA DZIEŃ I ZA ROK ZAKOŃCZONY  
31 GRUDNIA 2018 R.

## Spis treści skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów .....	F-6
Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej.....	F-8
Skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym .....	F-9
Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych .....	F-11
Dodatkowe noty i objaśnienia .....	F-12
1. Spółka i Grupa Play .....	F-12
2. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego .....	F-13
2.1 Nowe standardy, interpretacje oraz poprawki do istniejących standardów.....	F-13
2.2 Kontynuowanie działalności przez Grupę.....	F-14
2.3 Zastosowanie MSSF 9.....	F-15
2.4 Oszacowanie wartości godziwej .....	F-16
2.5 Istotne szacunki księgowe i profesjonalny osąd.....	F-16
2.5.1 Rozpoznanie przychodów.....	F-16
2.5.2 Wycena zobowiązań leasingowych oraz aktywów z tytułu prawa do użytkowania .....	F-17
2.5.3 Utrata wartości aktywów finansowych.....	F-18
2.5.4 Wycena programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych .....	F-18
2.5.5 Ocena bliskiej zależności wbudowanych opcji wcześniejszego wykupu obligacji i kontraktu podstawowego przeprowadzona na dzień emisji.....	F-20
2.5.6 Wycena rezerw na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji .....	F-20
2.5.7 Wycena opcji nabycia Virgin Mobile Polska sp. z o.o. ....	F-20
2.5.8 Odroczony podatek dochodowy.....	F-20
2.5.9 Utrata wartości aktywów trwałych.....	F-21
3. Zarządzanie ryzykiem finansowym .....	F-22
3.1 Ryzyko kredytowe.....	F-22
3.2 Ryzyko stóp procentowych .....	F-23
3.3 Ryzyko walutowe.....	F-24
3.4 Ryzyko płynności.....	F-27
3.5 Zarządzanie kapitałem.....	F-28
4. Przychody ze sprzedaży .....	F-29
5. Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług .....	F-30
6. Koszty umów z klientami, netto .....	F-30
7. Koszty ogólne i administracyjne.....	F-31
8. Amortyzacja.....	F-32
9. Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne .....	F-32
10. Przychody finansowe i koszty finansowe .....	F-34
11. Podatek dochodowy .....	F-35
12. Zysk przypadający na jedną akcję .....	F-38
13. Rzeczowe aktywa trwałe.....	F-39
14. Aktywa z tytułu prawa do użytkowania .....	F-42
15. Wartości niematerialne .....	F-45
16. Aktywa w budowie.....	F-49
17. Koszty umów z klientami .....	F-50
18. Należności finansowe .....	F-50
18.1 Należności długoterminowe z tytułu zakupionych obligacji (spłacone w 2017 r.) .....	F-50
18.2 Pożyczki udzielone (spłacone w 2017 r.) .....	F-51
19. Inne należności długoterminowe .....	F-52
20. Pozostałe aktywa finansowe oraz pozostałe zobowiązania finansowe .....	F-52
20.1 Aktywa finansowe oraz zobowiązania finansowe wyceniane według wartości godziwej przez inne całkowite dochody .....	F-53
20.2 Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez wynik finansowy w latach 2016 i 2017 .....	F-53
21. Zapasy .....	F-55
22. Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności.....	F-55
23. Aktywa z tytułu umów z klientami .....	F-57
24. Rozliczenia międzyokresowe kosztów .....	F-58
25. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty .....	F-58
26. Kapitały własne.....	F-58



## Spis treści skonsolidowanego sprawozdania finansowego

26.1	Kapitał podstawowy.....	F-58
26.2	Kapitał zapasowy .....	F-59
27.	Zobowiązania finansowe – instrumenty dłużne.....	F-59
27.1	Kredyty bankowe .....	F-60
27.1.1	Umowa Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”).....	F-60
27.1.2	Kredyt odnawialny.....	F-62
27.1.3	Kredyt Santander Bank Polska S.A. (dawniej Bank Zachodni WBK S.A.).....	F-62
27.1.4	Kredyt w Banku Millennium .....	F-62
27.1.5	Kredyt mBank S.A.....	F-62
27.1.6	Kredyt DNB Bank Polska S.A. ....	F-62
27.2	Obligacje .....	F-63
27.2.1	Zabezieczone Obligacje Uprzywilejowane w euro o oprocentowaniu 5,25% (spłacone w 2017) ..	F-63
27.2.2	Zabezieczone Obligacje Uprzywilejowane w PLN o zmiennym oprocentowaniu (spłacone w 2017) ..	F-63
27.2.3	Uprzywilejowane Obligacje w euro o oprocentowaniu 6,50% (spłacone w 2017) .....	F-64
27.2.4	Uprzywilejowane Obligacje Zabezieczone w euro o oprocentowaniu 5,25% (spłacone w 2017) ..	F-64
27.3	Zobowiązania z tytułu leasingu.....	F-65
27.4	Zmiany zobowiązań finansowych.....	F-66
27.5	Aktywa stanowiące zabezpieczenia dla zobowiązań finansowych .....	F-67
28.	Rezerwy.....	F-68
29.	Programy motywacyjne .....	F-69
29.1	Programy motywacyjne rozliczane w instrumentach kapitałowych.....	F-69
29.2	Programy motywacyjne rozliczane w środkach pieniężnych .....	F-71
29.3	Zmiany wartości programów .....	F-73
30.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania.....	F-74
31.	Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów .....	F-75
32.	Przychody przyszłych okresów.....	F-75
33.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty zaprezentowane w rachunku przepływów pieniężnych .....	F-75
34.	Wpływ zmian kapitału obrotowego i innych, zmian kosztów z tytułu umów z klientami, zmian aktywów i zobowiązań z tytułu umów z klientami, na sprawozdanie z przepływów pieniężnych.....	F-76
35.	Sprawozdawczość segmentów .....	F-77
36.	Transakcje z jednostkami powiązаныmi.....	F-78
36.1	Wynagrodzenie organów zarządzających i nadzorczych.....	F-78
36.2	Transakcje z pozostałymi jednostkami powiązаныmi.....	F-79
37.	Wynagrodzenie audytora .....	F-80
38.	Zobowiązania .....	F-80
38.1	Wymagania rezerwacji częstotliwości 2100 MHz i 900 MHz.....	F-80
38.2	Wymagania rezerwacji częstotliwości 1800 MHz .....	F-80
38.3	Wymagania rezerwacji częstotliwości 800 MHz .....	F-80
38.4	Wymagania rezerwacji częstotliwości 2600 MHz .....	F-80
39.	Zobowiązania warunkowe i sprawy sądowe.....	F-81
39.1	Warunkowe zobowiązania podatkowe .....	F-81
39.2	Sprawy sądowe i regulacyjne.....	F-82
40.	Zdarzenia po dacie bilansowej.....	F-83
41.	Podsumowanie istotnych polityk rachunkowości.....	F-83
41.1	Konsolidacja .....	F-83
41.2	Transakcje w walutach obcych .....	F-84
41.2.1	Waluta funkcjonalna i waluta prezentacji .....	F-84
41.2.2	Transakcje i salda walutowe .....	F-84
41.3	Przychody.....	F-85
41.4	Przychody odsetkowe .....	F-86
41.5	Bieżący podatek dochodowy .....	F-86
41.6	Odroczony podatek dochodowy .....	F-86
41.7	Rzeczowe aktywa trwałe .....	F-87
41.8	Aktywa z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania z tytułu leasingu .....	F-88
41.9	Wartości niematerialne .....	F-90

## Spis treści skonsolidowanego sprawozdania finansowego

41.9.1	Rezerwacje częstotliwości telekomunikacyjnych.....	F-90
41.9.2	Koszty oprogramowania .....	F-90
41.9.3	Wartość firmy .....	F-90
41.9.4	Wartości niematerialne w budowie .....	F-91
41.10	Koszty umów z klientami.....	F-91
41.11	Utrata wartości aktywów niefinansowych .....	F-91
41.12	Zapasy .....	F-92
41.13	Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności .....	F-92
41.14	Aktywa z tytułu umów z klientami .....	F-92
41.15	Rozliczenia międzyokresowe kosztów.....	F-93
41.16	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej .....	F-93
41.17	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych.....	F-93
41.18	Świadczenia emerytalne.....	F-93
41.19	Programy motywacyjne.....	F-93
41.20	Zobowiązania finansowe.....	F-94
41.21	Wbudowane instrumenty finansowe.....	F-94
41.21.1	Instrumenty pochodne wbudowane w umowy zasadnicze.....	F-94
41.21.2	Pochodne instrumenty finansowe spełniające warunki rachunkowości zabezpieczeń .....	F-95
41.22	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług.....	F-96
41.23	Rezerwy.....	F-96
41.24	Przychody przyszłych okresów .....	F-96
41.25	Zobowiązania z tytułu umów z klientami .....	F-96

## Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów

	Nota	2018	2017	2016
<b>Przychody operacyjne</b>	4	<b>6 839 148</b>	<b>6 669 859</b>	<b>6 117 558</b>
Przychody ze sprzedaży usług		5 082 978	4 878 228	4 492 818
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody		1 756 170	1 791 631	1 624 740
<b>Koszty operacyjne</b>		<b>(5 426 092)</b>	<b>(5 578 059)</b>	<b>(4 753 520)</b>
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	5	(1 922 225)	(1 729 506)	(1 495 831)
Koszty umów z klientami, netto	6	(420 959)	(429 143)	(398 912)
Wartość sprzedanych towarów		(1 442 127)	(1 409 818)	(1 366 156)
Koszty ogólne i administracyjne	7	(851 491)	(1 212 336)	(858 538)
Amortyzacja	8	(789 290)	(797 256)	(634 083)
Pozostałe przychody operacyjne	9	78 239	109 778	39 693
Pozostałe koszty operacyjne	9	(120 635)	(94 695)	(113 480)
z tego: utrata wartości aktywów finansowych	9	(134 878)	(63 076)	(99 423)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>		<b>1 370 660</b>	<b>1 106 883</b>	<b>1 290 251</b>
Przychody finansowe	10	1 675	178 850	134 953
Koszty finansowe	10	(374 679)	(656 423)	(499 096)
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>		<b>997 656</b>	<b>629 310</b>	<b>926 108</b>
Podatek dochodowy	11	(253 052)	(241 964)	(214 120)
<b>Zysk netto</b>		<b>744 604</b>	<b>387 346</b>	<b>711 988</b>
<b>Inne całkowite dochody/(straty) podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach</b>	20	<b>(9 732)</b>	<b>118</b>	<b>-</b>
<b>Całkowite dochody ogółem</b>		<b>734 872</b>	<b>387 464</b>	<b>711 988</b>
Zysk przypadający na jedną akcję (w PLN) (podstawowy)	12	2,93	1,54	2,84
Zysk przypadający na jedną akcję (w PLN) (rozwodniony)	12	2,93	1,54	2,84
Średnioważona liczba akcji (w tysiącach) (podstawowa)	12	253 913	252 110	250 743
Średnioważona liczba akcji (w tysiącach) (rozwodniona)	12	254 318	252 110	250 743

Żadna część zysków netto za bieżący okres lub okresy porównywalne nie przypada udziałom niekontrolującym.

Żadna część całkowitych dochodów ogółem za bieżący okres lub okresy porównywalne nie została przypisana udziałom niekontrolującym.

## Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej

	Nota	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>AKTYWA</b>				
<b>Aktywa trwałe</b>				
Rzeczowe aktywa trwałe	13	1 511 091	1 282 347	1 089 437
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	14	868 125	855 867	745 509
Wartości niematerialne	15	2 513 429	2 683 857	2 628 786
Aktywa w budowie	16	438 342	303 351	540 416
Koszty umów z klientami	17	372 653	361 002	350 681
Długoterminowe należności finansowe	18	-	-	341 001
Pozostałe należności długoterminowe	19	14 362	13 835	12 164
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	20	-	4 268	134 246
Aktywo z tytułu podatku odroczonego	11	-	-	134 446
<b>Aktywa trwałe razem</b>		<b>5 718 002</b>	<b>5 504 527</b>	<b>5 976 686</b>
<b>Aktywa obrotowe</b>				
Zapasy	21	169 494	159 279	149 685
Krótkoterminowe należności finansowe	18	-	-	274
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności	22	863 913	1 100 466	1 259 939
Aktywa z tytułu umów z klientami	23	1 392 630	1 366 913	997 780
Należności z tytułu podatku dochodowego		654	47 529	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	24	22 155	23 530	21 239
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	25	353 690	628 725	340 994
<b>Aktywa obrotowe razem</b>		<b>2 802 536</b>	<b>3 326 442</b>	<b>2 769 911</b>
<b>AKTYWA RAZEM</b>		<b>8 520 538</b>	<b>8 830 969</b>	<b>8 746 597</b>
<b>PASYWA</b>				
<b>Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej</b>				
Kapitał zakładowy	26	128	128	52
Kapitał zapasowy		3 673 350	3 673 350	5 644 191
Pozostałe kapitały rezerwowe	20, 29	29 509	28 228	-
Straty zatrzymane		(3 903 525)	(3 914 285)	(4 301 631)
<b>Kapitał własny razem</b>		<b>(200 538)</b>	<b>(212 579)</b>	<b>1 342 612</b>
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>				
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	27	6 250 554	6 752 867	5 176 417
Inne długoterminowe zobowiązania finansowe	20	3 858	-	-
Długoterminowe rezerwy na zobowiązania	28	49 079	58 335	47 520
Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	29	-	-	150 064
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	11	130 455	117 101	314
Inne zobowiązania długoterminowe		9 774	10 125	10 873
<b>Zobowiązania długoterminowe razem</b>		<b>6 443 720</b>	<b>6 938 428</b>	<b>5 385 188</b>
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>				
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	27	755 776	585 955	277 150
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe	20	8 654	6 871	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	30	1 027 813	1 106 528	1 177 581
Zobowiązania z tytułu umów z klientami		93 118	86 957	99 727
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		93 145	10 258	173 759
Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów	31	55 640	59 519	54 429
Krótkoterminowe rezerwy na zobowiązania	28	3 435	78	1 006
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	29	-	17 743	17 740
Przychody przyszłych okresów	32	239 775	231 211	217 405
<b>Zobowiązania krótkoterminowe razem</b>		<b>2 277 356</b>	<b>2 105 120</b>	<b>2 018 797</b>
<b>PASYWA RAZEM</b>		<b>8 520 538</b>	<b>8 830 969</b>	<b>8 746 597</b>

## Skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym

	Nota	Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej				
		Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Pozostałe kapitały rezerwowe	Straty zatrzymane	Kapitał własny razem
<b>Na 1 stycznia 2018</b>		<b>128</b>	<b>3 673 350</b>	<b>28 228</b>	<b>(3 914 285)</b>	<b>(212 579)</b>
Wpływ zastosowania IFRS 9	2	-	-	-	(59 854)	(59 854)
Korekta roku poprzedniego		-	-	-	(21 959)	(21 959)
<b>Na 1 stycznia 2018 (przekształcone)</b>		<b>128</b>	<b>3 673 350</b>	<b>28 228</b>	<b>(3 996 098)</b>	<b>(294 392)</b>
Zysk netto		-	-	-	744 604	744 604
<u>Inne całkowite dochody/(straty) podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach</u>						
Efekt wyceny aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	20	-	-	(9 732)	-	(9 732)
<b>Całkowite dochody ogółem</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(9 732)</b>	<b>744 604</b>	<b>734 872</b>
Emisja akcji bez wynagrodzenia (Początkowe Akcje Inwestycyjne PIP2)	26, 29	0	-	5 087	-	5 087
Efekt wyceny programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych	29	-	-	5 926	-	5 926
Wyplata dywidendy	26	-	-	-	(652 031)	(652 031)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>		<b>128</b>	<b>3 673 350</b>	<b>29 509</b>	<b>(3 903 525)</b>	<b>(200 538)</b>

Grupa rozpoznała korektę bilansu otwarcia ujętą bezpośrednio w zyskach zatrzymanych (zaprezentowanych jako pozostałe zmiany w skonsolidowanym zestawieniu zmian w kapitale własnym bez dokonywania przekształcenia bilansu otwarcia) w wysokości 21 959 tysięcy złotych (po odjęciu podatku odroczonego) w związku z ponowną kalkulacją salda z lat ubiegłych aktywów z tytułu umów z klientami zgodnie z MSSF 15, ze względu na stwierdzone nieistotne błędy w ujęciu przychodów z usług przedpłaconych w taryfach typu „MIX” w latach 2017 i 2016, głównie w odniesieniu do umów podpisanych w roku 2016 i wcześniejszych. Grupa uznaje powyższą korektę lat ubiegłych za nieistotną dla sprawozdania finansowego traktowanego jako całość.

Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej

	Nota	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Pozostałe kapitały rezerwowe	Straty zatrzymane	Kapitał własny razem
<b>Na 1 stycznia 2017</b>		<b>52</b>	<b>5 644 191</b>	-	<b>(4 301 631)</b>	<b>1 342 612</b>
Zysk netto		-	-	-	387 346	387 346
<u>Inne całkowite dochody/(straty) podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach</u>						
Wpływ wyceny aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	20	-	-	118	-	118
<b>Całkowite dochody ogółem</b>		-	-	<b>118</b>	<b>387 346</b>	<b>387 464</b>
Emisja akcji	26	76	114 123	-	-	114 199
Emisja akcji bez wynagrodzenia (Akcje bazowe VDP4)	26, 29	0	-	19 379	-	19 379
Wpływ wyceny programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych	29	-	-	8 731	-	8 731
Dopłata do kapitału zapasowego	26	-	171 184	-	-	171 184
Umorzenie kapitału zapasowego	26	-	(2 256 148)	-	-	(2 256 148)
<b>Na 31 grudnia 2017</b>		<b>128</b>	<b>3 673 350</b>	<b>28 228</b>	<b>(3 914 285)</b>	<b>(212 579)</b>

Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej

	Nota	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Pozostałe kapitały rezerwowe	Straty zatrzymane	Kapitał własny razem
<b>Na 1 stycznia 2016</b>		<b>52</b>	<b>5 644 191</b>	-	<b>(5 013 619)</b>	<b>630 624</b>
Zysk netto		-	-	-	711 988	711 988
<b>Na 31 grudnia 2016</b>		<b>52</b>	<b>5 644 191</b>	-	<b>(4 301 631)</b>	<b>1 342 612</b>

## Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	Nota	2018	2017	2016
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>		<b>997 656</b>	<b>629 310</b>	<b>926 108</b>
Amortyzacja		789 290	797 256	634 083
Zmiana stanu kosztów umów z klientami	34	(11 651)	(10 321)	(40 737)
Koszty odsetkowe netto		367 071	372 452	316 870
(Zysk)/Strata z wyceny aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej		178	169 341	(115 027)
(Zyski)/Straty z tytułu różnic kursowych		5 743	(64 083)	162 211
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych		(10 422)	(5 780)	(8 796)
Utrata wartości aktywów trwałych		2 070	5 586	6 275
Zmiana stanu rezerw oraz zobowiązań lub kapitału zapasowego z tytułu programów motywacyjnych		(6 105)	(123 149)	(17 118)
Zmiany kapitału obrotowego i inne	34	173 821	201 222	(237 122)
Zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami	34	(124 842)	(369 133)	3 100
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu umów z klientami	34	6 161	(12 770)	9 842
<b>Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej</b>		<b>2 188 970</b>	<b>1 589 931</b>	<b>1 639 689</b>
Odsetki otrzymane		1 408	476	81
Podatek dochodowy zapłacony		(152 981)	(201 069)	(52 241)
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>		<b>2 037 397</b>	<b>1 389 338</b>	<b>1 587 529</b>
Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych		7 079	3 539	5 511
Wpływy z udzielonych pożyczek		-	18 335	-
Wpływy z należności finansowych (spłata obligacji przez Impera Holdings S.A.)		-	388 250	-
Wydatki na rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne oraz zaliczki na aktywa w budowie		(766 643)	(734 816)	(2 195 861)
Udzielone pożyczki		-	-	(17 851)
Zakup obligacji (wyemitowanych przez Impera Holdings S.A.)		-	(68 922)	(141 056)
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>		<b>(759 564)</b>	<b>(393 614)</b>	<b>(2 349 257)</b>
Wpływy z emisji akcji lub dopłat do kapitału		-	285 382	-
Wpływy z tytułu zobowiązań finansowych	27	-	6 443 000	385 000
Zapłacone dywidendy		(652 498)	-	-
Spłaty zobowiązań finansowych i płatności odsetek i innych kosztów obsługi zobowiązań finansowych	27	(900 649)	(5 208 251)	(839 168)
Zakup obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A.	27	-	(2 227 933)	-
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej</b>		<b>(1 553 147)</b>	<b>(707 802)</b>	<b>(454 168)</b>
<b>Przepływy pieniężne netto</b>		<b>(275 314)</b>	<b>287 922</b>	<b>(1 215 896)</b>
Zmiana stanu z tytułu różnic kursowych		401	(408)	89
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu</b>		<b>628 508</b>	<b>340 994</b>	<b>1 556 801</b>
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu</b>	33	<b>353 595</b>	<b>628 508</b>	<b>340 994</b>



## Dodatkowe noty i objaśnienia

### 1. Spółka i Grupa Play

Play Communication S.A. („Spółka”) została utworzona na mocy prawa luksemburskiego w dniu 10 stycznia 2014 r. Siedziba Spółki mieści się w Luksemburgu. 21 czerwca 2017 r. Spółka została przekształcona z niepublicznej spółki o ograniczonej odpowiedzialności (*société à responsabilité limitée*) Play Holdings 2 S. à r. l. w spółkę akcyjną (*société anonyme*) Play Communications S.A. Od 27 lipca 2017 r. akcje zwykłe Spółki są notowane na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych („GPW”). Struktura akcjonariatu została zaprezentowana w nocie 16.

Spółka i jej jednostki zależne (łącznie „Grupa Play” lub „Grupa”) działają w sektorze mobilnych usług telekomunikacyjnych w Polsce.

Działalność Grupy obejmuje świadczenie mobilnych usług telekomunikacyjnych, sprzedaż urządzeń mobilnych oraz zarządzanie siecią dystrybucji produktów telekomunikacyjnych pod marką „PLAY”.

Niniejsze Sprawozdanie Finansowe składa się z:

- skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej;
  - skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów;
  - skonsolidowanego sprawozdania ze zmian w kapitale własnym;
  - skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych;
  - podsumowania istotnych zasad rachunkowości oraz innych not objaśniających
- na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2018 r. i okresy porównywalne: lata zakończone 31 grudnia 2017 r. oraz 31 grudnia 2016 r., dalej jako Sprawozdanie Finansowe”.

Skonsolidowane Finansowe obejmuje sprawozdania Spółki i następujących jednostek zależnych:

Jednostka	Siedziba	Działalność podstawowa	Udział procentowy w kapitale i w prawach głosu		
			31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Play Finance 1 S.A.	Luksemburg	Finansowanie	100%	100%	100%
Play Finance 2 S.A. - zlikwidowana w grudniu 2018	Luksemburg	Finansowanie	100%	100%	100%
P4 Sp. z o.o.	Polska	Działalność operacyjna	100%	100%	100%
3GNS Sp. z o.o.	Polska	Holding	100%	100%	100%
Play 3GNS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.	Polska	Zarządzanie marką	100%	100%	100%
Tonhil Investments S.A.	Polska	Holding	-	(sprzedana w roku 2017)	100%

Spółka P4 Sp. z o.o. („P4”) jest operatorem sieci mobilnej w Polsce. Od dnia 16 marca 2007 r. P4 świadczy mobilne usługi telekomunikacyjne pod marką „PLAY”.

## 2. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego

Niniejsze Sprawozdanie Finansowe zostało zatwierdzone przez Zarząd Spółki w dniu 4 marca 2019 r. i podlega zatwierdzeniu przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy.

Działalność Grupy Play nie podlega istotnym trendom sezonowym lub cyklicznym.

Sprawozdanie Finansowe zostało sporządzone w konwencji kosztu historycznego z wyłączeniem zobowiązań z tytułu programów motywacyjnych oraz pochodnych instrumentów finansowych, które wycenia się w wartości godziwej oraz pozycji kapitałów z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych, które są wyceniane według wartości godziwej na dzień przyznania tych instrumentów.

Sporządzenie Sprawozdania Finansowego zgodnie z MSSF wymaga zastosowania pewnych istotnych szacunków księgowych. Obszary, dla których przyjęte założenia i szacunki są istotne dla Sprawozdania Finansowego zostały ujawnione w notcie 2.5.

### 2.1 Nowe standardy, interpretacje oraz poprawki do istniejących standardów

Sprawozdanie Finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską („MSSF”) wydanymi oraz obowiązującymi na dzień 31 grudnia 2018. Zasady rachunkowości zastosowane w Sprawozdaniu Finansowym są spójne z zasadami stosowanymi i opisanymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r. zatwierdzonym w dniu 27 lutego 2018 r., z wyjątkiem nowych standardów, interpretacji i zmian do istniejących standardów przyjętych od 1 stycznia 2018 r., jak opisano poniżej. Na potrzeby Sprawozdania Finansowego Grupa zastosowała poniższe nowe standardy, zmiany do istniejących standardów oraz interpretacje:

Zmiana przepisów	Wydana w dniu	Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	W Unii Europejskiej obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	Wcześniejsze zastosowanie	Ocena wpływu wprowadzonych zmian
MSSF 9: Instrumenty finansowe	24.07.2014	01.01.2018	01.01.2018	Dozwolone	W pełni zastosowane
Zmiany do MSSF 2: Klasyfikacja i wycena płatności w formie akcji	20.06.2016	01.01.2018	01.01.2018	Dozwolone	W pełni zastosowane
Zmiany do MSSF 4: Zastosowanie MSSF 9 Instrumenty finansowe z MSSF 4 Umowy ubezpieczeniowe	12.09.2016	01.01.2018	01.01.2018	Dozwolone	W pełni zastosowane
Poprawki do cyklu MSSF 2014-2016 - Poprawki do MSSF 1 i MSR 28	08.12.2016	01.01.2018	01.01.2018	Dozwolone	W pełni zastosowane
Poprawki do cyklu MSSF 2014-2016 - Poprawki do MSSF 12	08.12.2016	01.01.2017	01.01.2018	Dozwolone	W pełni zastosowane
Interpretacja KIMSF 22: Transakcje w walutach obcych oraz zaliczki	08.12.2016	01.01.2018	01.01.2018	Dozwolone	W pełni zastosowane
Zmiany do MSR 40: Przeniesienia nieruchomości inwestycyjnych	08.12.2016	01.01.2018	01.01.2018	Dozwolone	W pełni zastosowane

MSSF 15: Przychody z umów z klientami oraz MSSF 16: Leasing zostały przez Grupę zastosowane wcześniej – na dzień 1 stycznia 2013, przy użyciu pełnej metody retrospektywnej. Wcześniejsze zastosowanie zostało ujęte w sprawozdaniu na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2016 roku.

Następujące standardy, zmiany do istniejących standardów oraz interpretacje zostały wydane, ale nie obowiązują dla okresu obrotowego zakończony 31 grudnia 2018 r. i nie zostały zastosowane wcześniej:

Zmiana przepisów	Wydana w dniu	Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	W Unii Europejskiej obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	Wcześniejsze zastosowanie	Ocena wpływu wprowadzonych zmian
Poprawki do MSSF 9: Kontrakty z cechami przedpłat z ujemną rekompensatą	12.10.2017	01.01.2019	01.01.2019	Dozwolone	Brak istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy
KIMSF 23: Niepewność związana z ujmowaniem podatku dochodowego	07.06.2017	01.01.2019	01.01.2019	Dozwolone	Brak istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy
Poprawki do MSR 28: Długoterminowe udziały w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach	12.10.2017	01.01.2019	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Dozwolone	Brak istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy
Poprawki do cyklu MSSF 2015-2017	12.12.2017	01.01.2019	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Dozwolone	Brak istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy
Zmiany do IAS 19: Zmiana, ograniczenie lub rozliczenie programu	07.02.2018	01.01.2019	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Dozwolone	Brak istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy
Poprawki do odniesień do ram koncepcyjnych w standardach MSSF	29.03.2018	01.01.2020	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Dozwolone	Grupa jest w trakcie oceny
MSSF 17: Umowy ubezpieczeniowe	18.05.2017	01.01.2021	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Dozwolone, jeśli na dzień zastosowania lub wcześniejszy zastosowane są również MSSF 9 "Instrumenty finansowe" oraz MSSF 15 "Przychody z umów z klientami"	Grupa jest w trakcie oceny
Poprawki do MSSF 3: Połączenie jednostek gospodarczych	22.10.2018	01.01.2020	nie zostały zatwierdzone do stosowania	-	Grupa jest w trakcie oceny
Zmiany do MSR 1 i MSR 8: Definicja materialności	31.10.2018	01.01.2020	nie zostały zatwierdzone do stosowania	-	Grupa jest w trakcie oceny

## 2.2 Kontynuowanie działalności przez Grupę

W Sprawozdaniu Finansowym ujawnione zostały wszystkie kwestie, których Grupa jest świadoma, a które są istotne dla możliwości kontynuowania działalności przez Grupę, włączając wszystkie istotne zdarzenia, czynniki oraz plany Grupy. Mimo, iż Grupa wykazuje ujemne kapitały własne w ujęciu skonsolidowanym, generuje dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, które mogą być wykorzystane do dokonania wszystkich obowiązkowych płatności w ramach umów na finansowanie i do sfinansowania dalszego rozwoju infrastruktury telekomunikacyjnej, jak również oczekiwanych dywidend, które mają być wypłacone przez Spółkę. W związku z tym Sprawozdanie Finansowe zostało sporządzone przy założeniu, że Grupa będzie kontynuowała działalność, wartość aktywów zostanie odzyskana, a zobowiązania spłacone w toku normalnej działalności.

## 2.3 Zastosowanie MSSF 9

W lipcu 2014 r. RMSR wydała ostateczną wersję MSSF 9 „Instrumenty finansowe”, która zastępuje MSR 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena” oraz wszystkie wcześniejsze wersje MSSF 9. MSSF 9 obejmuje wszystkie trzy aspekty rachunkowości instrumentów finansowych: klasyfikacja oraz wycena, utrata wartości i rachunkowość zabezpieczeń. MSSF 9 obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się w dniu lub po dniu 1 stycznia 2018 roku, z możliwością wcześniejszego zastosowania. Z wyjątkiem rachunkowości zabezpieczeń wymagane jest zastosowanie retrospektywne, ale podanie informacji porównawczych nie jest obowiązkowe. W przypadku rachunkowości zabezpieczeń wymogi są na ogół stosowane prospektywnie, z pewnymi ograniczonymi wyjątkami.

Grupa zdecydowała o przyjęciu nowego standardu od 1 stycznia 2018 roku bez przekształcenia informacji porównywalnych.

### Klasyfikacja i wycena

Grupa nie stwierdziła istotnego wpływu na jej sprawozdanie z sytuacji finansowej ani na kapitały własne w związku z zastosowaniem wymogów klasyfikacji i wyceny według MSSF 9 dla każdej klasy aktywów lub pasywów finansowych. Grupa nadal wycenia według wartości godziwej wszystkie aktywa finansowe, które były poprzednio wyceniane według wartości godziwej. Należności z tytułu dostaw i usług utrzymywane są w celu pozyskania umownych przepływów pieniężnych i oczekuje się, że będą generować przepływy pieniężne reprezentujące wyłącznie spłatę kapitału i odsetek. Grupa przeanalizowała charakterystykę umownych przepływów pieniężnych z tych instrumentów i stwierdziła, że spełniają one kryteria wyceny według zamortyzowanego kosztu zgodnie z MSSF 9. W związku z tym zmiana klasyfikacji tych instrumentów nie jest wymagana. Grupa nie wprowadziła również żadnych zmian w wycenie i klasyfikacji zobowiązań finansowych po zastosowaniu MSSF 9.

### Utrata wartości

MSSF 9 wymaga, aby Grupa ujmowała odpis z tytułu strat kredytowych na wszystkich posiadanych dłużnych papierach wartościowych, pożyczkach i należnościach handlowych, spodziewanych w ciągu 12 miesięcy po dniu sprawozdawczym lub w całym okresie życia. Grupa zdecydowała się zastosować metodę uproszczoną i ujmować straty oczekiwane w całym okresie życia na wszystkich należnościach handlowych oraz aktywach z tytułu umów z klientami.

Wyceniając odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości należności billingowych, Grupa stosuje wskaźnik spłacalności z poprzednich okresów, w tym informacje o odzyskiwalności w procesie sprzedaży przeterminowanych należności. W przypadku pozostałych należności handlowych Grupa dokonuje oceny każdego indywidualnego dłużnika z uwzględnieniem prawdopodobieństwa niewykonania lub zaległości w płatnościach oraz prawdopodobieństwa, że dłużnik wpadnie w kłopoty finansowe lub ogłosi upadłość. Przy ustalaniu, czy rozpoznanie utraty wartości dla całego okresu życia jest wymagane zgodnie z MSSF 9, Grupa wykorzystuje wszelkie racjonalne i uzasadnione informacje na temat dłużnika dostępne w dniu oceny, w tym również informacje na temat zabezpieczeń, np. gwarancji, depozytów czy ubezpieczeń.

Odpis z tytułu utraty wartości aktywów z tytułu umów z klientami zgodnie z MSSF 9 jest wyceniany i ujmowany jednocześnie z ujęciem aktywów z tytułu umów z klientami. Grupa stosuje profesjonalny osąd w celu obliczenia ważonego prawdopodobieństwem szacunku skali strat kredytowych w przewidywanym okresie życia aktywów z tytułu umów z klientami. Przy zastosowaniu MSR 39 Grupa rozpoznawała odpis aktualizujący aktywa z tytułu umów z klientami w momencie odłączenia klienta z powodu naruszenia postanowień umowy. Zastosowanie MSSF 9 poskutkowało rozpoznaniem odpisu z tytułu oczekiwanej straty kredytowej w odniesieniu do salda aktywów z tytułu umów z klientami istniejących na początek okresu sprawozdawczego.

Wpływ zastosowania MSSF 9 na sprawozdanie z sytuacji finansowej zaprezentowano poniżej:

**1 stycznia 2018**

**Aktywa**

Aktywa z tytułu umów z klientami	(72 015)
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności	(1 879)
	<u>(73 894)</u>

**Zobowiązania**

Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	(14 040)
	<u>(14 040)</u>

**Wpływ netto na kapitał własny**

Straty zatrzymane	(59 854)
	<u>(59 854)</u>

Należy zauważyć, że w roku zakończonym 31 grudnia 2018 r. Grupa dokonała korekty i udoskonaliła modele finansowe stosowane do oszacowania oczekiwanej straty kredytowej, w związku z czym powyższa ocena wpływu zastosowania MSSF 9 na sprawozdanie z sytuacji finansowej uległa zmianie w porównaniu do wpływu zaprezentowanego w śródrocznym skróconym sprawozdaniu finansowym za okres trzech miesięcy zakończonych 31 marca 2018 r. Zmiana nie miała wpływu na skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów za okres bieżący i została ujęta w kapitale własnym zgodnie z MSSF 9.

**Rachunkowość zabezpieczeń**

Spółka ustaliła, że wszystkie zabezpieczenia, które są zostały poprzednio uznane za efektywne zabezpieczenia, nadal kwalifikują się do zastosowania rachunkowości zabezpieczeń zgodnie z MSSF 9. Ponieważ MSSF 9 nie zmienia ogólnych zasad rachunkowości dotyczących efektywnych zabezpieczeń, zastosowanie wymogów MSSF 9 w zakresie rachunkowości zabezpieczeń nie mają istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

## **2.4 Oszacowanie wartości godziwej**

Wartość godziwa aktywów i zobowiązań finansowych to kwota, po jakiej składnik aktywów mógłby zostać sprzedany lub zobowiązanie przeniesione w ramach bieżącej transakcji między uczestnikami rynku, która nie jest wymuszona ani nie jest sprzedażą likwidacyjną.

Metody i założenia użyte do oszacowania wartości godziwej kapitałów z tytułu programów motywacyjnych opisano w nocie 2.5.4.

Zakłada się, iż wartości nominalne należności i zobowiązań o terminie wymagalności poniżej 1 roku, pomniejszone o odpis z tytułu utraty wartości, są zbliżone do ich wartości godziwych.

## **2.5 Istotne szacunki księgowe i profesjonalny osąd**

Grupa dokonuje prognoz oraz założeń dotyczących przyszłości. Wynikające z nich oszacowania księgowe, z definicji, rzadko będą takie same jak faktyczne wyniki. Oszacowania i założenia, które niosą za sobą największe ryzyko spowodowania zmian wartości bilansowej aktywów i zobowiązań w roku bieżącym lub następnych latach obrotowych omówiono poniżej.

### **2.5.1 Rozpoznanie przychodów**

Zastosowanie MSSF 15 przez Grupę wymaga dokonania szacunków, które wpływają na ustalenie kwoty i terminu uzyskania przychodów z tytułu umów z klientami. Patrz również Nota 4. Należą do nich:

- ustalenie terminu spełnienia zobowiązań do wykonania świadczenia,
- ustalenie ceny transakcyjnej przypisanej do zobowiązań do wykonania świadczenia,
- oszacowanie indywidualnych cen sprzedaży dóbr lub usług.

Indywidualne ceny sprzedaży urządzeń mobilnych są ustalane jako koszt własny sprzedanych towarów powiększony o marżę. Indywidualne ceny sprzedaży usług telekomunikacyjnych bazują na cenniku obowiązującym dla zbliżonych zakresom usług mobilnych oferowanych poza pakietem. Cena transakcyjna odpowiada sumie wynagrodzenia należnego od klienta podczas Skorygowanego Okresu Umowy, który oznacza okres, po którym Grupa przewiduje zaferowanie kolejnej umowy w celu utrzymania dotychczasowego abonenta, co dzieje się zwykle na kilka miesięcy przed zakończeniem pierwotnego kontraktu.

#### **Istotny element finansowania**

Grupa zastosowała rozwiązanie praktyczne określone w paragrafie 63 MSSF 15 i nie koryguje przyręczonej kwoty wynagrodzenia o wpływ istotnego elementu finansowania, w związku z tym, iż oszacowała, że w przypadku większości umów okres między przekazaniem sprzętu klientowi a otrzymaniem za niego zapłaty nie przekracza jednego roku.

#### **Rozważania dotyczące prawa materialnego (ang. „material right”)**

Grupa nie zidentyfikowała żadnych praw materialnych w umowach z klientami, które powinny zostać wyodrębnione jako oddzielne zobowiązania do spełnienia świadczenia. W szczególności, zdaniem Grupy opłata aktywacyjna nie daje klientowi dodatkowego prawa materialnego do wydłużenia umowy bez zapłaty kolejnej opłaty aktywacyjnej. Ponadto, Grupa oszacowała, iż dla wartości dodatkowych usług oferowanych dotychczasowym klientom po niższej cenie, z którą wiąże się dodatkowe prawo materialne, wartość przychodów, która wymagałaby odroczenia do momentu spełnienia świadczenia na rzecz klientów, byłaby nieistotna i dlatego potencjalne prawa materialne nie są traktowane jako oddzielne zobowiązania do wykonania świadczenia.

#### **Rozważania dotyczące roli zleceniodawcy lub pośrednika w relacji z dealerem**

Grupa współpracuje z siecią dealerów, którzy uczestniczą w sprzedaży usług typu „post-paid” (w tym usług oferowanych w pakiecie z urządzeniami mobilnymi) oraz usług przedpłaconych „pre-paid”. Zdaniem Grupy dealerzy pełnią funkcję agenta (pośrednika) w procesie sprzedaży (a tym samym nie posiadają kontroli nad towarami lub usługami zanim zostaną one dostarczone do klienta końcowego) w związku z poniższymi przesłankami:

- a) Grupa ponosi główną odpowiedzialność za wykonanie świadczenia związanego z dostawą dóbr i usług – Grupa jest zobowiązana dostarczyć usługi telekomunikacyjne do odbiorców końcowych oraz organizuje proces napraw gwarancyjnych dostarczanego sprzętu telekomunikacyjnego w okresie, w którym przysługuje gwarancja;
- b) Ceny usług i towarów dostarczanych klientom są określane przez Grupę, a nie dealerów;
- c) Dealerzy są wynagradzani w formie prowizji;
- d) Ryzyko kredytowe związane z należnym wynagrodzeniem za usługi oraz w przypadku modelu sprzedaży ratalnej także z wynagrodzeniem za sprzęt jest ponoszone przez Grupę.

#### **2.5.2 Wycena zobowiązań leasingowych oraz aktywów z tytułu prawa do użytkowania**

Zastosowanie MSSF 16 przez Grupę wymaga dokonania szacunków, które wpływają na wycenę zobowiązania z tytułu leasingu (patrz Nota 27.3) oraz wycenę aktywów z tytułu prawa do użytkowania (patrz Nota 14). Dotyczą one między innymi ustalenia grupy umów, które podlegają MSSF 16, ustalenie okresów najmu oraz ustalenie stóp procentowych używanych do zdyskontowania przyszłych przepływów pieniężnych.

Ustalony przez Grupę okres leasingu zasadniczo obejmuje nieodwoływalny okres leasingu, okres możliwego przedłużenia leasingu, jeżeli Grupa może z wystarczającą pewnością założyć, że skorzysta z tej opcji oraz okres możliwego wypowiedzenia leasingu, jeżeli Grupa może z wystarczającą pewnością założyć, że nie skorzysta z tej opcji. Analogiczny okres ekonomicznej użyteczności stosowany jest w celu ustalenia stawki amortyzacji aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

Grupa dokonała ponownej oceny szacunków dotyczących nieodwoływalnego okresu leasingu nieruchomości wynajmowanych na potrzeby obiektów telekomunikacyjnych dla umów podpisanych po 1 stycznia 2019 roku i stwierdziła, że istnieje szereg przypadków, dla których Grupa może nie stosować opcji przedłużenia okresu leasingu.

W związku z tym kryterium MSSF 16, zgodnie z którym istnieje uzasadniona pewność skorzystania z opcji przedłużenia, nie jest już spełnione. Okresy objęte potencjalnym wykorzystaniem opcji przedłużenia leasingu zostały wyłączone z okresu leasingu. W przypadku umów leasingu nieruchomości wynajmowanych na potrzeby obiektów telekomunikacyjnych na czas nieokreślony, Grupa wcześniej szacowała okres umowy leasingu jako odpowiadający okresowi ekonomicznego użytkowania długoterminowych aktywów zlokalizowanych na terenie leasingowanych nieruchomości i fizycznie trwale z nimi związanych (np. w przypadku wynajmu gruntów pod wieże telekomunikacyjne podstawę stanowił ekonomiczny okres użytkowania fundamentów wież telekomunikacyjnych). W okresie trzech miesięcy zakończonych 31 marca 2018 r. Grupa dokonała ponownej oceny oszacowania nieodwołalnego okresu takich rodzajów umów leasingowych i zmieniła go na równy przeciętnemu lub typowemu okresowi rynkowemu dla określonego rodzaju umów. Powyżej opisane zmiany, potraktowane jako zmiana szacunków i zastosowane prospektywnie, spowodowały zmniejszenie salda zobowiązań leasingowych o około 5% oraz zmniejszenie salda aktywów z tytułu prawa do użytkowania o około 6%. W przypadku umów leasingu na czas nieokreślony, innych niż nieruchomości pod obiekty telekomunikacyjne, Grupa nieprzerwanie szacuje, że nieodwołalny okres leasingu jest równy średniemu lub typowemu rynkowemu okresowi obowiązywania umów leasingowych określonego rodzaju. Grupa może zmienić to założenie w przyszłości w wyniku przeglądu najlepszych praktyk w odniesieniu do szacowania warunków leasingu wśród podobnych podmiotów telekomunikacyjnych, gdy one również zastosują MSSF 16.

Wartość bieżąca płatności leasingowych jest ustalana przy użyciu stóp procentowych odpowiadających stopie „interest rate swap” stosowanych odpowiednio dla walut, w których podpisana jest umowa leasingu oraz dla terminów, na które podpisana jest umowa leasingu, skorygowanych o uśredniony spread kredytowy dla jednostek o ratingu podobnym do ratingu Grupy, ustalanych na dzień, w którym umowa leasingu rozpoczyna się lub gdy jest modyfikowana.

### **2.5.3 Utrata wartości aktywów finansowych**

W ocenie Grupy aktywa finansowe podlegają utracie wartości, gdy informacje wewnętrzne lub zewnętrzne wskazują, że jest mało prawdopodobne aby Grupa otrzymała zaległe kwoty umowne w pełnej wysokości przed skorzystaniem z zabezpieczeń kredytowych posiadanych przez Grupę. Oczekiwana strata kredytowa jest obliczana jako oczekiwana wartość bilansowa brutto składnika aktywów finansowych na datę utraty wartości przemnożona przez wskaźnik oczekiwanej straty kredytowej.

Przy pomiarze oczekiwanych strat kredytowych dla należności billingowych, Grupa stosuje współczynnik spłacalności z poprzednich okresów, uwzględniający informacje dotyczące odzyskiwalności w procesie sprzedaży zaległych faktur.

W przypadku pozostałych należności handlowych Grupa przeprowadza ocenę dla każdego poszczególnego dłużnika, biorąc pod uwagę prawdopodobieństwo braku spłaty lub opóźnienia w spłacie zobowiązań oraz prawdopodobieństwo, że sytuacja finansowa dłużnika pogorszy się lub dłużnik ogłosi upadłość. Grupa opiera się na wiarygodnych i potwierdzonych informacjach dotyczących dłużników dostępnych na dzień oceny, z uwzględnieniem zabezpieczeń, takich jak gwarancje, depozyty i ubezpieczenie.

Ustalając odpis aktualizujący aktywów z tytułu umów z klientami, Grupa uznaje te aktywa jako zagrożone, gdy otrzymanie płatności od klientów na poczet rozliczenia salda aktywów z tytułu umów z klientami jest mało prawdopodobne, na przykład gdy usługi świadczone klientowi zostają odłączone w wyniku naruszenia warunków umowy przez klienta. Grupa stosuje profesjonalny osąd do oszacowania strat kredytowych ważonych prawdopodobieństwem przez oczekiwany okres życia aktywów z tytułu umów z klientami.

### **2.5.4 Wycena programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych**

Po transakcji pierwszej oferty publicznej („IPO”), 27 lipca 2017 r. członkowie Zarządu spółki P4 oraz kluczowi pracownicy przystąpili do nowych programów motywacyjnych rozliczanych w formie akcji, prowadzonych przez Play Communications S.A.: PIP oraz VDP 4. W roku 2018 Play Communications S.A. ustanowiła 2 nowe programy motywacyjne: PIP 2 oraz VDP 4 bis. Opis programów znajduje się w Nocie 29.

#### **PIP i VDP 4**

Szacowana wartość godziwa prawa do otrzymania Akcji dodatkowych z tytułu posiadania jednej Akcji bazowej otrzymanej lub zakupionej w ramach programów została skalkulowana przy użyciu modelu Monte Carlo. Kluczowe założenia do modelu były następujące:

- cena akcji na moment przyznania równa 36,00 złotych,
- oczekiwana zmienność (wyrażona w skali roku) na poziomie 30% - obliczona na podstawie historycznych zmienności cen akcji spółek, które w dacie przyznania były notowane w ramach wskaźnika WIG Telekomunikacja Index (to jest wskaźnika obejmującego największe spółki telekomunikacyjne notowane na GPW w Warszawie).
- stopa wolna od ryzyka kalkulowana na bazie obligacji skarbowych z zapadalnością zbliżoną do daty, kiedy ostatecznie Akcje dodatkowe będą przyznane, skorygowana o ryzyko kredytowe związane z obligacjami (stopa procentowa użyta w kalkulacjach wyniosła 2,38%),
- macierz korelacji i parametry zmienności cen akcji spółek przypisanych do indeksu WIG 20 oraz przyjętej grupy analizowanych spółek porównywalnych na dzień IPO,
- przyjęto założenie, że ewentualny efekt rozwodnienia związany z emisją Akcji dodatkowych odzwierciedlony został w cenie akcji Spółki na moment transakcji IPO.

Ponadto przyjęto założenie, że członkowie programów będą zmotywowani do utrzymywania Akcji bazowych do piątej rocznicy transakcji IPO. Oczekiwana rotacja kluczowych pracowników założona została na bazie danych historycznych związanych z podobnymi programami motywacyjnymi.

#### **VDP 4 bis**

Szacowana wartość godziwa prawa do otrzymania Akcji dodatkowych z tytułu posiadania uprawnienia do otrzymania Maksymalnej Liczby Akcji dodatkowych w ramach programu VDP 4 bis, została skalkulowana przy użyciu modelu Monte Carlo. Kluczowe założenia do modelu były następujące:

- cena akcji na moment IPO równa 36,00 złotych,
- oczekiwana zmienność (wyrażona w skali roku) na poziomie 24% - obliczona na podstawie historycznej zmienności cen akcji Play Communications S.A.
- stopa wolna od ryzyka kalkulowana na bazie obligacji skarbowych z zapadalnością zbliżoną do daty, kiedy ostatecznie Akcje dodatkowe będą przyznane, skorygowana o ryzyko kredytowe związane z obligacjami (stopa procentowa użyta w kalkulacjach wyniosła 2,33%),
- macierz korelacji i parametry zmienności cen akcji spółek przypisanych do indeksu WIG 20 oraz przyjętej grupy analizowanych spółek porównywalnych na dzień przyznania praw do programu,
- przyjęto założenie, że ewentualny efekt rozwodnienia związany z emisją Akcji dodatkowych odzwierciedlony został w cenie akcji Spółki.

Oczekiwana rotacja kluczowych pracowników założona została na bazie danych historycznych związanych z podobnymi programami motywacyjnymi.

#### **PIP 2**

Szacowana wartość godziwa prawa do otrzymania Akcji dodatkowych na każdą Kwalifikującą się Akcją Inwestycyjną, została skalkulowana przy użyciu modelu Monte Carlo. Kluczowe założenia do modelu były następujące:

- cena akcji na datę przyznania równa 24,74 złote,
- oczekiwana zmienność (wyrażona w skali roku) na poziomie 24% - obliczona na podstawie historycznej zmienności cen akcji Play Communications S.A.
- stopa wolna od ryzyka kalkulowana na bazie obligacji skarbowych z zapadalnością zbliżoną do daty, kiedy ostatecznie Akcje dodatkowe będą przyznane, skorygowana o ryzyko kredytowe związane z obligacjami (stopa procentowa użyta w kalkulacjach wyniosła 2,53%),
- macierz korelacji i parametry zmienności cen akcji spółek przypisanych do indeksu WIG 20 oraz przyjętej grupy analizowanych spółek porównywalnych na dzień przyznania praw do programu,
- przyjęto założenie, że ewentualny efekt rozwodnienia związany z emisją Akcji dodatkowych odzwierciedlony został w cenie akcji Spółki.

Ponadto przyjęto założenie, że członkowie programów będą zmotywowani do utrzymywania akcji do piątej rocznicy Daty Początkowej. Nie zakłada się rotacji uczestników programu.



### **2.5.5 Ocena bliskiej zależności wbudowanych opcji wcześniejszego wykupu obligacji i kontraktu podstawowego przeprowadzona na dzień emisji**

W odniesieniu do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych podpisanej w marcu 2017 r. (patrz Nota 27.1.1) Grupa uznała, iż cena wykonania opcji jest zbliżona do wartości zadłużenia wycenionej według zamortyzowanego kosztu oraz ponadto można uznać, iż opłata za wcześniejszy wykup płatna wierzycielom nie przewyższała bieżącej wartości utraconych odsetek płatnych za okres pozostały do wymagalności. Powyższe stwierdzenia potwierdzają bliską zależność wbudowanego instrumentu finansowego i kontraktu podstawowego. Dlatego opcja wcześniejszej spłaty nie została dla celów ewidencji księgowej oraz wyceny wydzielona z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych z marca 2017 r.

### **2.5.6 Wycena rezerw na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji**

Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji dotyczy przede wszystkim zobowiązania do demontażu konstrukcji telekomunikacyjnych z wynajmowanych nieruchomości.

Okres dyskontowania odzwierciedla oczekiwany czas poniesienia wydatków na demontaż i jest równy okresowi, na jaki Grupa posiada rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych. Na dzień 31 grudnia 2018 rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji (patrz Nota 28) została obliczona przy użyciu stopy dyskontowej wynoszącej 2.46% (2.99% na 31 grudnia 2017 i 2.95% na dzień 31 grudnia 2016 r.), równej oprocentowaniu 10-letnich obligacji skarbowych na dany dzień.

W okresie trzech miesięcy zakończonych 31 marca 2018 r., w oparciu o obserwację aktualnych warunków rynkowych, Grupa obniżyła szacunek kosztów jednostkowych demontażu konstrukcji telekomunikacyjnych z dzierżawionych nieruchomości, co doprowadziło do zmniejszenia salda rezerw na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji o 23 541 tysięcy zł na dzień 31 marca 2018 roku oraz odpowiadającego mu spadku wartości księgowej netto aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

### **2.5.7 Wycena opcji nabycia Virgin Mobile Polska sp. z o.o.**

W dniu 15 stycznia 2018 r. Grupa zawarła szereg umów z Virgin Mobile Polska Sp. z o.o. ("VMP") i jej współnikami, a także z grupą wiodących inwestorów w VMP. VMP jest największym polskim MVNO z liczbą 412 000 klientów na koniec 2016 r. Umowy te dają Grupie m.in. możliwość kupna wszystkich udziałów w VMP w 2020 r. po cenie ustalonej zgodnie z przyjętą metodologią wyceny opartą na przychodach rocznych VMP skorygowanych o niektóre elementy. Inwestorzy w VMP zobowiązali się, że wszystkie udziały w VMP zostaną sprzedane Grupie w przypadku, gdy Grupa skorzysta z opcji kupna. Wartość godziwa opcji przy początkowym ujęciu jest równa cenie za nabycie opcji, która wynosi zero złotych. Grupa szacuje, że uzgodniona cena udziałów w VMP będzie zbliżona do ich wartości godziwej, dlatego wartość godziwa tej opcji na dzień bilansowy wynosi zero złotych. Dane wejściowe stosowane do ustalenia wartości godziwej plasują się hierarchii wartości godziwej na poziomie 3 (istotne nieobserwowalne dane wejściowe).

### **2.5.8 Odroczonego podatek dochodowy**

W trakcie sporządzania Sprawozdania Finansowego, Grupa ma obowiązek oszacować podatki dochodowe Grupy Play (patrz Nota 11). Proces ten wymaga oszacowania podatku bieżącego Grupy Play oraz oceny różnic przejściowych wynikających z odmiennego sposobu ujmowania, dla celów księgowych i podatkowych, takich pozycji jak wycena środków trwałych, bierne rozliczenia międzyokresowe czy rezerwy. Różnice przejściowe powodują powstanie aktywa lub zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego, które są ujmowane w skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej.

Obliczenie odroczonego podatku opiera się na prawdopodobieństwie uzyskania w przyszłości dochodu do opodatkowania, który pozwoliłby zrealizować te różnice przejściowe i niewykorzystane straty podatkowe. Kalkulacja podatku odroczonego opiera się na długoterminowych projekcjach finansowych, które obarczone są dużą dozą niepewności, a faktyczne wyniki mogą od nich odbiegać. Projekcje mogą się zmieniać, aby odzwierciedlać zmiany w otoczeniu ekonomicznym, technologicznym oraz konkurencyjnym, w którym Grupa Play prowadzi działalność.

Grupa ma obowiązek oszacować prawdopodobieństwo zrealizowania aktywa poprzez odliczenie od przyszłego dochodu podatkowego, a aktywa z tytułu podatku odroczonego są ujmowane do wysokości, w jakiej zrealizowanie takich odliczeń jest prawdopodobne. Obliczenie aktywa wymaga zastosowania znaczących szacunków.

Oszacowania te uwzględniają prognozy przyszłych dochodów podatkowych, potencjalną zmienność tych prognoz, rezultaty historyczne oraz bieżące strategie planowania podatkowego. Oszacowania Grupy uwzględniają również takie czynniki jak: charakter prowadzonej działalności i sektor branżowy jednostki, środowisko ekonomiczne, w którym Grupa Play prowadzi działalność, i stabilność lokalnych przepisów prawa.

### **2.5.9 Utrata wartości aktywów trwałych**

Zgodnie z MSR 36 „Utrata wartości aktywów” Grupa ma obowiązek ocenić na koniec każdego okresu sprawozdawczego, czy istnieją przesłanki wskazujące na utratę wartości aktywów. Jeżeli takie przesłanki istnieją, Grupa Play musi oszacować wartość odzyskiwalną aktywa lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne („OWŚP”), do którego dane aktywo należy. Na dzień 31 grudnia 2018 roku nie zidentyfikowano żadnych przesłanek wskazujących na utratę wartości.

Zgodnie z postanowieniami MSR 36, wartość firmy, która powstała przy nabyciu Grupy Germanos, a także aktywa niematerialne o nieokreślonym okresie użytkowania, zostały poddane testom na utratę wartości na dzień 31 grudnia 2018 roku. Wartość firmy została przyporządkowana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne („OWŚP”) zdefiniowanego jako cała Grupa Play. Uzasadnieniem dla tak określonego ośrodka wypracowującego środki pieniężne jest fakt, iż wyniki działalności analizowane są dla całej Grupy Play oraz decyzje co do przyszłej alokacji zasobów podejmowane są również dla całej Grupy Play.

Wartość odzyskiwalna OWŚP jest ustalana na podstawie jego wartości użytkowej. W obliczeniach korzysta się z najbardziej aktualnych projekcji finansowych Grupy Play na lata 2019-2023.

Założenia przyjęte w kalkulacji obejmują: liczbę nowo pozyskiwanych abonentów (ang. gross adds), średni przychód na klienta z wyłączeniem przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich (ang. ARPU Outbound), koszt roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej oraz rozliczeń międzyoperatorskich, jednostkowy koszt pozyskania i utrzymania klienta. Zastosowana stopa dyskontowa (9.28%) odzwierciedla ryzyko typowe dla działalności Grupy Play. Do ekstrapolowania projekcji przepływów pieniężnych na okres wykraczający poza projekcje finansowe (na okres od 2024 roku) konserwatywnie przyjęto stopę wzrostu 0%.

Przeprowadzony test pokazał, że wartość odzyskiwalna OWŚP jest wyższa od wartości bilansowej aktywów trwałych tego ośrodka, w tym wartości firmy, na dzień 31 grudnia 2018 r. W rezultacie, odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości nie został ujęty.

Niemniej jednak istnieje znacząca niepewność co do przyszłych prognozowanych korzyści ekonomicznych dotyczących aktywów trwałych, w tym wartości firmy. Model biznesowy Grupy Play jest oparty na połączeniu rozległej, nowoczesnej i efektywnej sieci własnej w standardzie 2G/3G/4G LTE i ogólnokrajowego zasięgu sieci osiąganemu dzięki umowom roamingu krajowego i współdzielenia sieci z innymi operatorami telekomunikacji mobilnej. Przyszły sukces modelu biznesowego Grupy Play zależy od wielu czynników. Warunki makroekonomiczne w Polsce i w Unii Europejskiej, duża konkurencja na rynku operatorów sieci mobilnych, w tym w obszarze cen rynkowych za wykonywanie połączeń głosowych i przesyłanie danych, wzrost popytu na nowe usługi mobilne, w tym w oferowanej przez Grupę Play technologii 4G LTE, możliwe istotne zmiany w technologii mobilnej, dostęp do wystarczających kanałów dystrybucji, skutki wejścia na rynek nowych graczy – operatorów sieci mobilnej (ang. mobile network operators, MNOs) oraz operatorów wirtualnej sieci mobilnej (ang. mobile virtual network operators, MVNOs) a także dostawców dodatkowych usług komunikacyjnych (ang. over-the-top, OTT) - wszystkie te czynniki mogą mieć wpływ na możliwości Grupy Play w zakresie generowania przychodów. Ryzyko związane z gwałtownie rosnącym zapotrzebowaniem na pojemność sieci radiowej oraz niepewności w kwestii stosunku regulatora rynku do nowych uczestników rynku i obecnych operatorów, kształtowanie się jednostkowych kosztów urządzeń mobilnych oraz rynkowy poziom dotacji do urządzeń mobilnych stwarzają niepewność co do możliwości do zrealizowania marż.

Branża mobilnych usług telekomunikacyjnych podlega znaczącym regulacjom rządowym i ze strony organów nadzoru. Wszelkie przyszłe zmiany w tych regulacjach oraz przepisach prawa telekomunikacyjnego mogą mieć negatywny wpływ na przychody Grupy Play, mogą wymagać od Grupy Play dodatkowych wydatków, a także w inny sposób wywierać istotny negatywny wpływ na działalność Grupy Play, jej sytuację finansową i wyniki działalności.

W wyniku tych i innych niepewności, faktyczna wartość odzyskiwalna OWŚP może w przyszłości różnić się w znaczący sposób od bieżących szacunków Grupy Play.

Jednakże,

- Jeżeli łączna liczba nowych abonentów pozyskanych przez P4 („gross adds”) w latach objętych projekcją byłaby o 10% niższa niż liczba zakładana przez Grupę, odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości OWŚP nie zostałby ujęty.
- Jeżeli średni przychód na klienta z wyłączeniem przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich (ang. ARPU Outbound) w latach objętych projekcją byłby o 5% niższy niż zakłada Grupa, odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości OWŚP nie zostałby ujęty.
- Jeżeli szacowana stopa dyskonta zastosowana do dyskontowania przepływów pieniężnych byłaby wyższa o 2 punkty procentowe niż ta zastosowana w oszacowaniach przez Grupę, odpis aktualizacyjny z tytułu utraty wartości OWŚP nie zostałby ujęty.

### 3. Zarządzanie ryzykiem finansowym

Program zarządzania ryzykiem w Grupie Play koncentruje się na zminimalizowaniu potencjalnego niekorzystnego wpływu ryzyk finansowych na wyniki Grupy. Zarządzanie ryzykiem finansowym jest zgodne z politykami dotyczącymi poszczególnych rodzajów ryzyka finansowego, takich jak ryzyko walutowe, oprocentowania, kredytowe i ryzyko płynności, jak również postanowieniami umów finansowania w zakresie spełnienia wskaźników finansowych (ang. „covenants”). W ciągu roku 2018 nie nastąpiły istotne zmiany w zakresie zarządzania ryzykiem finansowym.

#### 3.1 Ryzyko kredytowe

Znaczącą część należności Grupy stanowią należności bilingowe o niskiej wartości jednostkowej. Zgodnie z zasadami Grupy, ryzyko kredytowe w odniesieniu do należności bilingowych jest ograniczane poprzez szereg procedur. Procedury te obejmują między innymi: weryfikację sytuacji finansowej potencjalnych abonentów przed podpisaniem umowy, ustalanie limitów kredytowych, monitorowanie płatności, wysyłanie ponagieł, windykację należności.

Oprócz należności billingowych Grupa posiada również należności z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich, od partnerów w zakresie roamingu międzynarodowego, od MVNO, dealerów telefonów i inne. Tabela poniżej pokazuje salda należności od trzech największych partnerów biznesowych na koniec okresu sprawozdawczego i okresów porównywalnych i procentowy udział tych należności w łącznym saldzie należności Grupy z tytułu dostaw i usług oraz innych należności:

	31 grudnia 2018	
	%	Saldo
kontrahent A	8,3%	72 144
kontrahent B	5,2%	44 800
kontrahent C	3,4%	29 724
	<b>17,0%</b>	<b>146 668</b>

	31 grudnia 2017	
	%	Saldo
kontrahent A	6,5%	72 045
kontrahent B	3,8%	41 624
kontrahent C	2,8%	30 707
	<b>13,1%</b>	<b>144 376</b>

	<b>31 grudnia 2016</b>	
	%	Saldo
kontrahent B	6,7%	84 541
kontrahent A	2,3%	29 402
kontrahent C	2,1%	25 975
	<b>11,1%</b>	<b>139 918</b>

Zarządzanie ryzykiem kredytowym i kontrola tego ryzyka w odniesieniu do należności innych niż należności billingowe, w tym do należności od kontrahenta A, B, oraz C polega na:

- badaniu sytuacji finansowej partnerów handlowych Grupy (aktualnej i przyszłej); sprawdzaniu potrzeb poszczególnych partnerów biznesowych w zakresie limitów kredytowych;
- zabezpieczaniu limitów kredytowych poprzez stosowanie twardych zabezpieczeń (depozyty i gwarancje bankowe) i miękkich zabezpieczeń (poddanie się egzekucji zgodnie z art. 777 polskiego kodeksu postępowania cywilnego, weksle);
- ubezpieczaniu należności z tytułu dostaw i usług w zewnętrznych instytucjach;
- okresowym monitorowaniu różnych sygnałów ostrzegawczych tj. braku płatności, braku nowych zamówień;
- bezzwłocznej reakcji na pojawienie się różnych sygnałów ostrzegawczych.

Z wyjątkiem sald wymienionych poniżej, Grupa Play nie wykazuje istotnej koncentracji ryzyka kredytowego z uwagi na posiadany duży portfel należności o niskich wartościach.

Środki pieniężne są deponowane wyłącznie w uznanych instytucjach finansowych.

### **3.2 Ryzyko stóp procentowych**

W roku zakończonym 31 grudnia 2016 ekspozycja na ryzyko stóp procentowych związana była głównie z obligacjami oraz umowami leasingu o zmiennym oprocentowaniu. W marcu 2017 r. zadłużenie o oprocentowaniu stałym zostało zastąpione zadłużeniem o oprocentowaniu zmiennym – patrz nota 27.1.1., co wpłynęło na zwiększenie ryzyka stóp procentowych w kolejnych okresach. Ryzyko to zostało częściowo ograniczone poprzez zawarte umowy typu swap na stopę procentową, których celem było ustalenie stałej stopy procentowej w odniesieniu do 33% kwoty zadłużenia wynikającej z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych na okres trzech lat. Patrz także nota 20.

Poniższa tabela prezentuje analizę wrażliwości na możliwe zmiany stóp procentowych, przy pozostałych założeniach niezmiennych.

	<b>Wzrost / spadek w punktach bazowych (EURIBOR 3M, 6M / WIBOR 3M)</b>	<b>Wpływ na wynik brutto</b>
2018	+50	(19 511)
	-50	19 511
2017	+50	(21 465)
	-50	21 465
2016	+50	(558)
	-50	558

Wynik jest bardziej wrażliwy na zmiany stóp procentowych w roku 2018 i 2017 niż w 2016 z powodu wyższego poziomu zadłużenia o zmiennym oprocentowaniu, po tym jak Grupa dokonała refinansowania swoich obligacji o

stałym oprocentowaniu za pomocą kredytów bankowych o zmiennym oprocentowaniu w marcu 2017 r. Wpływ na kapitał własny obejmuje wpływ na wynik brutto i odpowiadający mu wpływ na podatek.

Analiza wrażliwości zakłada, że zmiana o 50 punktów bazowych stóp 3M EURIBOR, 6M EURIBOR oraz 3M WIBOR PLN została zastosowana do właściwych niezabezpieczonych zobowiązań o zmiennej stopie procentowej na koniec okresu sprawozdawczego. To uproszczone podejście zostało zastosowane do wszystkich prezentowanych okresów, co spowodowało niewielką zmianę wartości dla okresów porównywalnych ze względu na to, że w latach poprzednich analiza wrażliwości zakładała, że zmiana stóp procentowych została zastosowana szczegółowo do rzeczywistych sald historycznych w całym okresie sprawozdawczym.

Ryzyko procentowe jest regularnie monitorowane przez Grupę. Następujące instrumenty finansowe mogą być stosowane w celu zmniejszenia ryzyka zmiany stóp procentowych, na które narażona jest Grupa:

- kontrakty FRA (ang. forward rate agreements);
- swapy procentowe;
- opcje na stopy procentowe.

W roku zakończonym 31 grudnia 2016 Grupa nie korzystała z powyższych instrumentów pochodnych. Jak opisano powyżej, w 2017 r. Grupa podpisała umowy typu swap procentowy, które były w mocy również na dzień 31 grudnia 2018 r.

### **3.3 Ryzyko walutowe**

Znaczna część zadłużenia Grupy była w poprzednich okresach denominowana w euro, co związane było ze znaczną ekspozycją Grupy na ryzyko walutowe. W marcu 2017 r. zadłużenie denominowane w euro zostało zastąpione przez zadłużenie w złotych – patrz nota 27.1.1. Obniżyło to znacząco ryzyko walutowe.

Mimo powyższego ekspozycja na ryzyko walutowe nadal istnieje w związku z tym, iż większość przychodów Grupy jest uzyskiwana w złotych, a niektóre koszty operacyjne są denominowane w walutach obcych, głównie w euro. Ponadto koszty i przychody z tytułu roamingu międzynarodowego są ewidencjonowane w obcych walutach.

Celem zarządzania ryzykiem walutowym jest sterowanie w ramach określonych limitów zarówno zmiennością przepływów pieniężnych (wyrażonych w złotych) wynikających z wahań kursu złotego wobec pozostałych walut oraz negatywnymi skutkami kursów walutowych na zyski (wyrażone w złotych).

Ryzyko walutowe jest regularnie monitorowane przez Grupę. Następujące instrumenty finansowe mogą być stosowane w celu zminimalizowania ryzyka walutowego wynikającego z transakcji walutowych Grupy:

- walutowe kontrakty terminowe typu forward, tzw. forwardy walutowe (również forwardy typu „non delivery”);
- swapy walutowe (również swapy typu non delivery);
- opcje walutowe z uzgodnionym planem zabezpieczenia.

W 2017 r. Grupa zawarła kilka kontraktów walutowych typu forward, których celem była wymiana złotych na euro w celu spłaty obligacji denominowanych w euro za pomocą wpływów z kredytów bankowych denominowanych w złotych - patrz nota 27.1.1 (kontrakty typu forward na zakup 940 000 tysięcy euro) i na zakup obligacji denominowanych w EUR wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. – patrz nota 18 (kontrakty typu forward na zakup 520 000 tysięcy euro). Grupa nie zawierała żadnych kontraktów walutowych typu forward o istotnej wartości w 2016 r. i 2018 r.

Tabela poniżej prezentuje podział aktywów oraz pasywów na waluty, w których te pozycje są denominowane, wartości poniżej przeliczone są na PLN.

<b>2018</b>	denominowane w PLN	denominowane w EUR	denominowane w pozostałych walutach	<b>Razem</b>
Pozostałe należności długoterminowe przed odpisem aktualizującym	12 896	1 834	-	14 730
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności przed odpisem aktualizującym	999 485	28 081	143	1 027 709
Należności z tytułu podatku dochodowego	-	654	-	654
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	332 551	16 845	4 294	353 690
<b>Aktywa</b>	<b>1 344 932</b>	<b>47 414</b>	<b>4 437</b>	<b>1 396 783</b>
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	6 184 900	60 897	4 757	6 250 554
Inne długoterminowe zobowiązania finansowe	3 858	-	-	3 858
Inne zobowiązania długoterminowe	9 774	-	-	9 774
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	713 115	40 646	2 015	755 776
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe	8 654	-	-	8 654
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	801 251	223 152	3 410	1 027 813
<b>Zobowiązania</b>	<b>7 721 552</b>	<b>324 695</b>	<b>10 182</b>	<b>8 056 429</b>

<b>2017</b>	denominowane w PLN	denominowane w EUR	denominowane w pozostałych walutach	<b>Razem</b>
Pozostałe należności długoterminowe przed odpisem aktualizującym	12 541	1 664	-	14 205
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	4 268	-	-	4 268
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności przed odpisem aktualizującym	1 201 723	18 014	10 898	1 230 635
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	576 713	49 523	2 489	628 725
<b>Aktywa</b>	<b>1 795 245</b>	<b>69 201</b>	<b>13 387</b>	<b>1 877 833</b>
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	6 671 616	76 635	4 616	6 752 867
Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	-	-	-	-
Inne zobowiązania długoterminowe	10 125	-	-	10 125
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	551 626	33 537	792	585 955
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe	6 871	-	-	6 871
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	856 970	203 529	46 029	1 106 528
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	17 743	-	-	17 743
<b>Zobowiązania</b>	<b>8 114 951</b>	<b>313 701</b>	<b>51 437</b>	<b>8 480 089</b>

	denominowane w PLN	denominowane w EUR	denominowane w pozostałych walutach	<b>Razem</b>
<b>2016</b>				
Długoterminowe należności z tytułu obligacji	-	322 641	-	322 641
Pożyczki długoterminowe	-	18 360	-	18 360
Pozostałe należności długoterminowe przed odpisem aktualizującym	11 213	1 359	-	12 572
Krótkoterminowe należności finansowe	-	274	-	274
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności przed odpisem aktualizującym	1 372 992	15 268	14 870	1 403 130
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	321 017	19 054	923	340 994
<b>Aktywa</b>	<b>1 705 222</b>	<b>376 956</b>	<b>15 793</b>	<b>2 097 971</b>
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	728 209	4 444 183	4 025	5 176 417
Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	16 901	133 163	-	150 064
Inne zobowiązania długoterminowe	10 873	-	-	10 873
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	151 463	124 913	774	277 150
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	1 045 352	98 303	33 926	1 177 581
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	6 827	10 913	-	17 740
<b>Zobowiązania</b>	<b>1 959 625</b>	<b>4 811 475</b>	<b>38 725</b>	<b>6 809 825</b>

Pozostałe aktywa i pasywa są denominowane w PLN.

Poniższa tabela prezentuje analizę wrażliwości na możliwe zmiany kursów EUR, przy pozostałych założeniach niezmiennych. Ponieważ salda denominowane w innych walutach obcych są stosunkowo nieistotne, zmiany kursów walut innych niż EUR nie miałyby istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe.

	<b>Zmiana kursu EUR</b>	<b>Wpływ na wynik brutto</b>
31 grudnia 2018	+5%	(13 864)
	-5%	13 864
31 grudnia 2017	+5%	(12 225)
	-5%	12 225
31 grudnia 2016	+5%	(217 248)
	-5%	217 248

Analiza wrażliwości zakłada, że 5% zmiana kursu wymiany EUR/PLN nastąpiłaby na koniec okresu sprawozdawczego i zmieniony kurs zostałby zastosowany do wyceny finansowych aktywów i zobowiązań denominowanych w EUR na koniec okresu sprawozdawczego. Wpływ na kapitał własny obejmuje wpływ na wynik brutto wynikający z wyceny aktywów i zobowiązań oraz odpowiadający mu wpływ na podatek odroczoney.

Wynik jest mniej wrażliwy na zmiany kursu EUR/PLN w 2018 i 2017 r. niż w 2016 r. głównie w wyniku spłaty obligacji denominowanych w euro, które zostały zastąpione kredytem bankowym w złotych oraz w wyniku rozliczenia programów motywacyjnych denominowanych w EUR.

### 3.4 Ryzyko płynności

Zarządzanie ryzykiem płynności oznacza utrzymywanie wystarczających środków pieniężnych oraz zbywalnych papierów wartościowych oraz dostęp do finansowania dzięki zawartym umowom kredytowym.

Tabele poniżej przedstawiają terminy wymagalności kredytów bankowych, obligacji, zobowiązań z tytułu leasingu finansowego oraz pozostałych zobowiązań finansowych w wartościach umownych (tj. bez uwzględnienia wpływu kosztów pozyskania finansowania), powiększonych o prognozowaną wartość naliczonych odsetek. Wartości te nie są dyskontowane.

#### 31 grudnia 2018

##### Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:

	1 roku	2 do 5 lat	powyżej 5 lat	Razem
Kredyty bankowe	850 419	6 078 173	-	6 928 592
Leasing	202 545	610 122	405 781	1 218 448
Pozostałe zobowiązania finansowe	18 870	10 747	-	29 617
	<b>1 071 834</b>	<b>6 699 042</b>	<b>405 781</b>	<b>8 176 657</b>

#### 31 grudnia 2017

##### Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:

	1 roku	2 do 5 lat	powyżej 5 lat	Razem
Kredyty bankowe	675 951	5 646 780	1 281 813	7 604 544
Leasing	192 490	567 295	575 400	1 335 185
Pozostałe zobowiązania finansowe	12 072	15 503	-	27 575
	<b>880 513</b>	<b>6 229 578</b>	<b>1 857 213</b>	<b>8 967 304</b>

#### 31 grudnia 2016

##### Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:

	1 roku	2 do 5 lat	powyżej 5 lat	Razem
Obligacje	252 910	4 948 341	-	5 201 251
Leasing	179 033	530 224	466 007	1 175 264
Pozostałe zobowiązania finansowe	1 150	1 522	-	2 672
	<b>433 093</b>	<b>5 480 087</b>	<b>466 007</b>	<b>6 379 187</b>

Przedstawione powyżej terminy wymagalności dla kredytów bankowych na 31 grudnia 2018 wynikają z obowiązujących na 31 grudnia 2018 warunków umowy Kredytów Uprzywilejowanych.

W dniu 8 stycznia 2019 r. P4 oraz Play Communications S.A. zawarły Drugą Umowę Zmieniającą i Ujednolicającą do umowy SFA – patrz nota 27.1.1. Poniżej przedstawiono terminy wymagalności dla kredytów bankowych przy zmienionych warunkach umowy SFA:

#### 31 grudnia 2018

##### Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:

	1 roku	2 do 5 lat	powyżej 5 lat	Razem
Kredyty bankowe	615 714	6 361 815	-	6 977 529



W dniu 26 lutego 2019 r. Grupa dokonała dobrowolnej przedpłaty raty w ramach transzy A, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 29 marca 2019 r., w kwocie 173 404 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami.

Wszystkie zobowiązania z tytułu dostaw i usług są wymagalne w terminie jednego roku od daty bilansowej.

Pozostałe zobowiązania długoterminowe, które stanowią kaucje otrzymane od partnerów biznesowych (głównie dealerów) jako zabezpieczenie ich zobowiązań wobec Grupy, są zakwalifikowane jako wymagalne w okresie ponad 5 lat od daty sprawozdawczej, gdyż Grupa oczekuje, iż będą one rozliczone wyłącznie w wypadku zakończenia współpracy z tymi partnerami.

### 3.5 Zarządzanie kapitałem

Cele Grupy w obszarze zarządzania kapitałem to zabezpieczenie możliwości kontynuacji jej działalności w celu zapewnienia zwrotu z inwestycji akcjonariuszom i korzyści innym stronom zainteresowanym, umożliwienie spłaty zadłużenia oraz utrzymanie optymalnej struktury kapitału w celu obniżenia kosztów kapitału. Grupa monitoruje poziom kapitałów za pomocą wskaźnika długu netto. Grupa ujmuje w długu netto instrumenty dłużne w wartości nominalnej powiększonej o naliczone odsetki (z wyłączeniem wpływu kosztów pozyskania finansowania), pomniejszone o wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	December 31, 2016
Kredyty Uprzywilejowane	6 052 120	6 444 597	-
Uprzywilejowane Zabezpieczone Obligacje	-	-	3 408 206
Uprzywilejowane Obligacje	-	-	1 226 615
Leasing	985 196	948 816	842 714
Inne zobowiązania	29 617	26 448	2 672,0
<b>Całkowity dług</b>	<b>7 066 933</b>	<b>7 419 861</b>	<b>5 480 207</b>
	353 690	628 725	340 994
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty			
<b>Dług netto</b>	<b>6 713 243</b>	<b>6 791 136</b>	<b>5 139 213</b>

#### 4. Przychody ze sprzedaży

Łączna wartość przychodów ze sprzedaży odpowiada wartości przychodów z umów z klientami.

	2018	2017	2016
<b>Przychody ze sprzedaży usług</b>	<b>5 082 978</b>	<b>4 878 228</b>	<b>4 492 818</b>
Usługi detaliczne	3 767 030	3 645 807	3 432 026
Rozliczenia międzyoperatorskie	1 315 948	1 232 421	1 060 792
<b>Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody</b>	<b>1 756 170</b>	<b>1 791 631</b>	<b>1 624 740</b>
	<b>6 839 148</b>	<b>6 669 859</b>	<b>6 117 558</b>

	2018	2017	2016
<b>Usługi detaliczne według kategorii</b>			
Usługi detaliczne – klienci kontraktowi	2 961 770	2 875 570	2 679 081
Usługi detaliczne – klienci pre-paid	632 883	618 996	639 991
Pozostałe przychody detaliczne	172 377	151 241	112 954
	<b>3 767 030</b>	<b>3 645 807</b>	<b>3 432 026</b>

Pozostałe przychody detaliczne obejmują głównie przychody od operatorów wirtualnych (ang. mobile virtual network operator, „MVNO”), którym Grupa świadczy usługi telekomunikacyjne oraz przychody generowane z usług realizowanych na rzecz abonentów zagranicznych sieci telekomunikacyjnych, z którymi Grupa zawarła umowy roamingu międzynarodowego

	2018	2017	2016
Przychody rozpoznane w bieżącym okresie zawarte w saldzie zobowiązań z tytułu umów z klientami na początku okresu	80 529	92 546	84 001

Zaprezentowane kwoty odpowiadają wartości przychodów z tytułu usług rozpoznanych w poszczególnych okresach sprawozdawczych, za które klienci zapłacili z góry przed rozpoczęciem danego okresu sprawozdawczego.

W prezentowanych okresach nie wystąpiły przychody związane z zobowiązaniami do wykonania świadczenia zrealizowanymi lub częściowo zrealizowanymi w poprzednich okresach.

Poniższa tabela zawiera przychody, które Grupa spodziewa się rozpoznać w przyszłości, związane z zobowiązaniami do wykonania świadczenia, które są niezrealizowane lub częściowo niezrealizowane na datę bilansową.

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Cena transakcyjna przypisana do zobowiązań do wykonania świadczenia pozostałych do realizacji w ciągu:			
1 roku	1 906 184	1 720 011	1 512 888
powyżej 1 roku i do 2 lat	785 707	684 130	460 961
powyżej 2 lat i do 3 lat	71 380	69 784	77 923
powyżej 3 lat	1 058	145	99
	<b>2 764 329</b>	<b>2 474 070</b>	<b>2 051 871</b>

## 5. Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług

	2018	2017	2016
Koszty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich	(1 361 270)	(1 291 446)	(1 154 265)
Koszty roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej	(272 098)	(192 344)	(176 255)
Pozostałe koszty usług	(288 857)	(245 716)	(165 311)
	<b>(1 922 225)</b>	<b>(1 729 506)</b>	<b>(1 495 831)</b>

Pozostałe koszty usług obejmują koszty roamingu międzynarodowego, koszty dystrybucji produktów pre-paid (prowizje płatne dystrybutorom za sprzedaż doładowań) oraz opłaty należne dostawcom usług dodanych (np. telewizji, wideo na żądanie, muzyki), w których Spółka pełni rolę zleceniodawcy (pryncypała). Znaczący wzrost pozostałych kosztów usług w roku 2017 w porównaniu do roku 2016 wynikał przede wszystkim ze wzrostu kosztów roamingu międzynarodowego w związku z nowymi przepisami dotyczącymi roamingu międzynarodowego ("Roam Like At Home") wprowadzonymi od 15 czerwca 2017 r. Tempo wzrostu kosztów roamingu międzynarodowego w roku 2018 zostało ograniczone dzięki wprowadzeniu mechanizmu zrównoważonego rozwoju oraz uzyskaniu lepszych cen od partnerów roamingowych.

## 6. Koszty umów z klientami, netto

	2018	2017	2016
Koszty umów z klientami poniesione	(432 610)	(439 464)	(439 649)
Skapitalizowane koszty umów z klientami	403 067	414 155	421 951
Amortyzacja i odpis aktualizujący koszty umów z klientami	(391 416)	(403 834)	(381 214)
	<b>(420 959)</b>	<b>(429 143)</b>	<b>(398 912)</b>

Koszty umów zaprezentowane powyżej są to koszty pozyskania umów z klientami (prowizje sprzedaży).

## 7. Koszty ogólne i administracyjne

	2018	2017	2016
<b>Koszty świadczeń pracowniczych</b>	<b>(255 239)</b>	<b>(525 565)</b>	<b>(227 476)</b>
Wynagrodzenia	(214 566)	(213 095)	(194 237)
Ubezpieczenia społeczne	(30 070)	(29 612)	(26 067)
Bonusy specjalne	-	(23 223)	-
Programy motywacyjne, w tym:	(10 603)	(259 635)	(7 172)
- rozliczane w instrumentach kapitałowych	(11 013)	(28 110)	-
<b>Usługi obce</b>	<b>(515 062)</b>	<b>(606 301)</b>	<b>(567 041)</b>
Utrzymanie sieci telekomunikacyjnej, dzierżawa łącz i energia	(146 467)	(131 078)	(119 443)
Reklama i promocja	(165 526)	(169 347)	(198 068)
Obsługa klientów	(59 820)	(70 337)	(65 702)
Utrzymanie biura oraz sklepów	(15 221)	(16 091)	(15 736)
Usługi informatyczne	(32 083)	(28 334)	(29 509)
Koszty okołosobowe	(19 540)	(20 631)	(18 925)
Usługi finansowe i prawne	(16 492)	(55 181)	(19 902)
Usługi zarządzania	(250)	(48 606)	(35 898)
Pozostałe usługi obce	(59 663)	(66 696)	(63 858)
<b>Podatki i opłaty</b>	<b>(81 190)</b>	<b>(80 470)</b>	<b>(64 021)</b>
	<b>(851 491)</b>	<b>(1 212 336)</b>	<b>(858 538)</b>

Wycena programów motywacyjnych zmniejszyła się w roku 2018 w wyniku zmiany rodzajów planów motywacyjnych w związku z IPO w lipcu 2017 r., które obecnie są klasyfikowane i wyceniane inaczej niż programy motywacyjne obowiązujące w roku 2017. Wycena programów motywacyjnych zmniejszyła się w roku 2018 również z powodu zakończenia okresu zatrudnienia członków Zarządu P4. Więcej informacji znajduje się w Nocie 29.

W związku z tym, iż Grupa Play zatrudnia pracowników zarówno w Polsce i Luxemburgu, jest zobowiązana do przepisami prawa do wnoszenia składek na rządowe programy ubezpieczeń społecznych i emerytalnych w obydwu krajach. Składki wynosiły 9,76% wynagrodzeń brutto w Polsce oraz 8% wynagrodzeń brutto w Luxemburgu we wszystkich prezentowanych okresach, podczas gdy w roku 2018 niektóre nowe rodzaje dochodów pracowników w Polsce zostały zaklasyfikowane jako kwalifikujące się do opłacenia składek z tytułu ubezpieczenia społecznego. Grupa nie jest zobowiązana do wnoszenia żadnych innych składek ponad stawkę ustawową.

Wzrost kosztów utrzymania sieci telekomunikacyjnej, dzierżawy łącz i energii wynika głównie z większej liczby obiektów telekomunikacyjnych, które należy utrzymywać w związku z intensywną rozbudową sieci Play. Koszty pozostałych usług obcych były wyższe w 2017 roku z powodu kosztów procesu rejestracji klientów „pre-paid” oraz kosztów projektów strategicznych poza zwykłym zakresem działalności Grupy. Koszty usług zarządzania zmniejszyły się w związku z rozwiązaniem umów o regularne doradztwo z Novator Partners LLP i Tollerton Investments Limited po IPO. Wyższe koszty usług finansowych w 2017 roku i prawnych spowodowane były głównie kosztami związanymi z IPO.

Podatki i opłaty obejmują przede wszystkim opłaty za korzystanie z częstotliwości telekomunikacyjnych, podatek od nieruchomości i inne opłaty administracyjne, jak również niepodlegający odliczeniu podatek VAT.

## 8. Amortyzacja

	2018	2017	2016
<b>Amortyzacja</b>			
Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych	(270 211)	(288 168)	(209 074)
Amortyzacja wartości niematerialnych	(356 258)	(361 060)	(277 102)
Amortyzacja aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(162 821)	(148 028)	(147 907)
	<b>(789 290)</b>	<b>(797 256)</b>	<b>(634 083)</b>

## 9. Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne

	2018	2017	2016
<b>Pozostałe przychody operacyjne</b>			
Zysk z zarządzania należnościami	-	35 209	-
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych	10 240	5 351	8 796
Rozwiązanie pozostałych rezerw	-	382	-
Zyski z tytułu różnic kursowych	308	7 835	-
Przychody z podnajmu aktywów z tytułu prawa do użytkowania	14 732	11 426	8 661
Odsetki od należności z tytułu dostaw i usług oraz od środków pieniężnych	17 620	9 842	8 216
Inne pozostałe przychody operacyjne	35 339	39 733	14 020
	<b>78 239</b>	<b>109 778</b>	<b>39 693</b>
<b>Pozostałe koszty operacyjne</b>			
Strata z zarządzania należnościami	(4 545)	-	(22 356)
Odpis aktualizujący aktywa z tytułu umów z klientami	(103 130)	(75 889)	(49 202)
Utrata wartości aktywów trwałych	(2 070)	(5 586)	(6 275)
Straty z tytułu różnic kursowych	-	-	(4 619)
Inne pozostałe koszty operacyjne	(10 890)	(13 220)	(31 028)
	<b>(120 635)</b>	<b>(94 695)</b>	<b>(113 480)</b>
<i>z tego: utrata wartości aktywów finansowych</i>			
Odpis aktualizujący aktywa z tytułu umów z klientami	(103 130)	(75 889)	(49 202)
Odpis aktualizujący należności	(31 748)	12 813	(50 221)
	<b>(134 878)</b>	<b>(63 076)</b>	<b>(99 423)</b>

### Zysk/strata z zarządzania należnościami

Linie „Zysk z zarządzania należnościami” oraz „Strata z zarządzania należnościami” reprezentują zmiany odpisu aktualizującego należności, wynik netto na sprzedaży przeterminowanych należności do agencji windykacyjnych, a także przychody z tytułu kar umownych za przedterminowe odstąpienie od umowy.

Zwracamy uwagę, iż prezentacja powyższych pozycji uległa zmianie. W sprawozdaniu finansowym za okresy sprawozdawcze zakończone 31 grudnia 2017 roku oraz 31 grudnia 2016 roku, pozycja " przychody z tytułu kar umownych za przedterminowe odstąpienie od umowy" była prezentowana odrębnie w kategorii pozostałe przychody

operacyjne, podczas gdy „zmiany odpisu aktualizującego należności” oraz „wynik netto na sprzedaży przeterminowanych należności do agencji windykacyjnych” były prezentowane łącznie w kategorii pozostałe przychody operacyjne jako "rozwiązanie odpisu aktualizującego należności" lub w kategorii pozostałe koszty operacyjne w jako „koszty z tytułu odpisu aktualizującego należności”.

Przy kalkulacji odpisu z tytułu utraty wartości Grupa uwzględni cenę, którą może uzyskać w przyszłości ze sprzedaży wierzytelności. W związku z niekorzystną zmianą warunków na rynku sprzedaży wierzytelności oczekiwany wskaźnik odzyskiwalności zmniejszył się w bieżącym roku, a tym samym zwiększył się odpis na spodziewane straty kredytowe.

W roku 2017 zmniejszenie odpisu na utratę wartości należności handlowych wynika ze zmniejszenia wolumenu sprzedaży w systemie ratalnym, a także poprawy odzyskiwalności należności osiągniętej między innymi dzięki przyspieszonej sprzedaży należności do agencji windykacyjnych po korzystnych cenach.

Odpis z tytułu utraty wartości należności handlowych ujęty w rachunku zysków i strat w roku zakończonym 31 grudnia 2016 r. obejmuje między innymi jednorazowy odpis należności z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich z lat 2011-2013 w kwocie 12 735 tys. zł z uwagi na niekorzystny wyrok sądowy (który został odwrócony po zmianie tego wyroku i ujęty jako przychód w roku zakończonym 31 grudnia 2018 r.) oraz odpis aktualizujący należności ze sprzedaży ratalnej wynikających ze zwiększonych wolumenów sprzedaży w modelu ratalnym.

Zmiany stanu odpisu aktualizującego należności zaprezentowane są w Nocie 22.

#### **Odpis aktualizujący aktywa z tytułu umów z klientami**

Odpis aktualizujący aktywa z tytułu umów z klientami rozpoznany w roku 2018 dotyczył głównie umów subsydyjnych, dla których wartość aktywów z tytułu umów z klientami oraz ich odpisów aktualizujących jest znacząco wyższa niż w przypadku umów sprzedaży ratalnej. W związku z powyższym odpis z tytułu utraty wartości rozpoznany w bieżącym roku wzrósł w porównaniu do 2017 r., gdyż odpis rozpoznany w 2017 r. związany był przede wszystkim z umowami sprzedaży na raty z niższymi aktywami z tytułu umów z klientami.

Zmiany stanu odpisu aktualizującego aktywa z tytułu umów z klientami zaprezentowane są w Nocie 23.

## 10. Przychody finansowe i koszty finansowe

	2018	2017	2016
<b>Przychody finansowe</b>			
Odsetki	1 286	114 358	19 926
Zysk netto na aktywach finansowych wycenianych w wartości godziwej	389	-	115 027
Dodatnie różnice kursowe	-	64 492	-
	<b>1 675</b>	<b>178 850</b>	<b>134 953</b>
<b>Koszty finansowe</b>			
Odsetki, w tym:	(368 357)	(486 810)	(336 796)
- od zobowiązań z tytułu leasingu	(58 271)	(62 411)	(60 656)
Strata netto na aktywach finansowych wycenianych w wartości godziwej	(178)	(169 613)	-
- opcje wcześniejszej spłaty	-	(134 246)	-
- instrumenty zabezpieczające wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	-	(32 646)	-
- strata z wyceny instrumentów zabezpieczających wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody w części uznanej za nieefektywne zabezpieczenie	(178)	(2 721)	-
Ujemne różnice kursowe	(6 144)	-	(162 300)
	<b>(374 679)</b>	<b>(656 423)</b>	<b>(499 096)</b>

Przychody z odsetek w 2017 roku obejmowały głównie odsetki oraz opłatę za wcześniejszy wykup obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. objętych przez Grupę, które zostały spłacone lub umorzone w 2017 r.

Koszty odsetek w 2017 roku zawierały koszty wcześniejszego wykupu Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych i Uprzywilejowanych Obligacji w wysokości 78 689 tysięcy złotych w związku ze spłatą tych obligacji w marcu 2017 r.

Strata z wyceny instrumentów finansowych wycenianych w wartości godziwej w roku 2018 r. wynikała głównie z wyśięgowania wyceny opcji wcześniejszego wykupu wbudowanych w umowy Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych i Uprzywilejowanych Obligacji (patrz nota 27.2) w wyniku ich spłaty. Na wartość straty wpłynęła także strata na instrumentach zabezpieczających wykorzystywanych do zabezpieczenia ryzyka walutowego związanego ze spłatą obligacji denominowanych w EUR (patrz nota 3.3).

## 11. Podatek dochodowy

	2018	2017	2016
Podatek bieżący	(220 506)	9 269	(164 142)
Podatek odroczony	(32 546)	(251 233)	(49 978)
<b>Podatek dochodowy</b>	<b>(253 052)</b>	<b>(241 964)</b>	<b>(214 120)</b>

Uzgodnienie pomiędzy podatkiem skalkulowanym według głównej stawki podatkowej stosowanej dla dochodu (19%) a obciążeniem z tytułu podatku dochodowego:

	2018	2017	2016
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>997 656</b>	<b>629 310</b>	<b>926 108</b>
Podatek skalkulowany wg głównej stawki podatkowej stosowanej dla dochodu (19%)	(189 555)	(119 569)	(175 961)
Efekt różnicy między stawkami podatkowymi w Luksemburgu i w Polsce	4 615	16 085	(13 002)
Koszty nie podlegające opodatkowaniu	(50 129)	(65 581)	(25 097)
Przychody nie podlegające opodatkowaniu	7 201	65 913	42 010
Przychody/(koszty) podatkowe lat ubiegłych uwzględnione w wyniku księgowym roku bieżącego	(19)	1 782	-
Wpływ MSSF 9 - podatek odroczony ujęty w kapitale własnym	14 040	-	-
Korekty dotyczące podatku z lat ubiegłych	(10 364)	11 617	(27 491)
Zmiana stanu nierozpoznanego aktywa z tytułu podatku odroczonego	(27 874)	(89 329)	(882)
Koszty podatkowe nie ujęte w wyniku księgowym	204	-	-
Przychody podatkowe nie ujęte w wyniku księgowym	-	(904)	(13 728)
Skutki podatkowe likwidacji Play Finance 2 S.A.	(1 171)	-	-
Skutki zmian przepisów podatkowych	-	(61 927)	-
Inne	-	(51)	31
<b>Podatek dochodowy</b>	<b>(253 052)</b>	<b>(241 964)</b>	<b>(214 120)</b>

Większość przychodów Grupy Play podlegających opodatkowaniu jest generowana w polskiej jurysdykcji podatkowej. Stawka podatku dochodowego od przedsiębiorstw obowiązująca dla spółek zależnych zarejestrowanych w Polsce wynosiła 19% a w Luksemburgu 22.80% we wszystkich prezentowanych okresach.

Linia „Wpływ różnic pomiędzy stawkami podatkowymi w Luksemburgu i w Polsce” obejmuje wpływ różnych stawek podatku stosowanych w Luksemburgu i Polsce. Na 31 grudnia 2018 spółki z siedzibą w Luksemburgu odnotowały straty podatkowe, przez co wyższa stawka podatkowa miała dodatni wpływ w powyższym uzgodnieniu.



Linia "Efekt zmian przepisów podatkowych" dotyczy wdrożenia ostatnich zmian polskiego prawa w zakresie podatku dochodowego, które od 1 stycznia 2018 roku nie pozwala na zaliczanie odpisów amortyzacyjnych od znaków towarowych do kosztów podatkowych. W roku 2017 Grupa dokonała spisania aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego w kwocie 61 927 tysięcy złotych ujętego w poprzednich okresach w związku z przewidywaną wówczas amortyzacją podatkową znaków towarowych.

#### Podatek odroczony

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Podstawa kalkulacji podatku odroczonego wynikająca z:</b>			
Różnic przejściowych netto	(739 094)	(685 416)	705 167
Nierozliczonych strat podatkowych	419 574	435 154	10 861
	<b>(319 520)</b>	<b>(250 262)</b>	<b>716 028</b>
<b>Potencjalne aktywo/(zobowiązanie) z tytułu podatku odroczonego wynikające z:</b>			
Różnic przejściowych netto	(140 440)	(130 294)	133 894
Nierozliczonych strat podatkowych	93 588	104 623	3 045
	<b>(46 852)</b>	<b>(25 671)</b>	<b>136 939</b>
Aktywa z tytułu podatku dochodowego odroczonego - rozpoznane	-	-	<b>134 446</b>
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego odroczonego - rozpoznane	<b>(130 455)</b>	<b>(117 101)</b>	<b>(314)</b>
Aktywa z tytułu podatku dochodowego odroczonego - nie rozpoznane	<b>83 603</b>	<b>91 430</b>	<b>2 807</b>

Kalkulacja podatku odroczonego opiera się na założeniu, że w przyszłości będą dostępne zyski podatkowe, które pozwolą na potrącenie ujemnych różnic przejściowych oraz odliczenie strat podatkowych. Szacunek uwzględnia budżet na rok 2019 oraz długoterminowe projekcje finansowe. Na dzień 31 grudnia 2018 r. i 31 grudnia 2017 r. oraz 31 grudnia 2016 r. Grupa Play nie rozpoznała aktywów z tyt. odroczonego podatku dochodowego dotyczących strat podatkowych w podmiotach, dla których prawdopodobieństwo przyszłych zysków podatkowych, które pozwoliłyby na zrealizowanie tych strat podatkowych, jest niewystarczające.

Kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego dokonuje się na poziomie jednostkowych sprawozdań finansowych konsolidowanych podmiotów.

Polski system podatkowy ma restrykcyjne przepisy dotyczące grupowania strat podatkowych podmiotów prawnych objętych wspólną kontrolą, jak te w Grupie Play. Dlatego też, każda ze spółek zależnych Grupy Play może wykorzystywać jedynie własne straty podatkowe do kompensowania dochodu podlegającego opodatkowaniu w kolejnych latach. Straty nie są indeksowane według inflacji. W Luksemburgu straty podatkowe z lat ubiegłych mogą być wykorzystywane w okresie maksymalnie 17 lat (podczas gdy straty podatkowe poniesione w okresie od 1 stycznia 1991 r. do 31 grudnia 2016 r. mogą być wykorzystywane bez ograniczenia). W Polsce straty podatkowe mogą być wykorzystane w ciągu pięciu lat, przy wykorzystaniu ograniczonym do 50% straty rocznie (stąd dana strata podatkowa może być wykorzystana przez podatnika najwcześniej w okresie kolejnych 2 lat).

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne  
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2018 r.  
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

Na aktywa i zobowiązania z tytułu podatku odroczonego składają się następujące tytuły:

**Aktywo z tytułu podatku odroczonego**

	Straty możliwe do odliczenia od przyszłych dochodów do opodatkowania	Rezerwy, bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów i przychody przyszłych okresów	Zobowiązania z tytułu umów z klientami	Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	Zapasy	Zobowiązania	Pozostałe tytuły	Razem
<b>Na 1 stycznia 2016</b>	<b>11 875</b>	<b>33 893</b>	<b>17 078</b>	<b>274 360</b>	<b>8 524</b>	<b>273 601</b>	<b>180</b>	<b>619 511</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	(11 637)	(8 454)	1 870	(84 586)	(8 524)	47 260	(142)	(64 213)
<b>Na 31 grudnia 2016</b>	<b>238</b>	<b>25 439</b>	<b>18 948</b>	<b>189 774</b>	-	<b>320 861</b>	<b>38</b>	<b>555 298</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	12 955	3 472	(2 426)	(88 995)	-	(69 444)	50	(144 388)
<b>Na 31 grudnia 2017</b>	<b>13 193</b>	<b>28 911</b>	<b>16 522</b>	<b>100 779</b>	-	<b>251 417</b>	<b>88</b>	<b>410 910</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	(3 208)	(5 342)	1 170	(19 564)	4 340	4 001	(21)	(18 624)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>9 985</b>	<b>23 569</b>	<b>17 692</b>	<b>81 215</b>	<b>4 340</b>	<b>255 418</b>	<b>67</b>	<b>392 286</b>

**Zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego**

	Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	Koszty umów z klientami	Rozliczenia międzyokresowe kosztów	Aktywa z tytułu umów z klientami	Należności	Zapasy	Zobowiązania	Pozostałe tytuły	Razem
<b>Na 1 stycznia 2016</b>	<b>(11 190)</b>	<b>(129 692)</b>	<b>(58 889)</b>	<b>(1 346)</b>	<b>(190 167)</b>	<b>(32 441)</b>	<b>(7 866)</b>	<b>(1 999)</b>	<b>(1 811)</b>	<b>(435 401)</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	(422)	(883)	(7 740)	3	589	17 751	7 497	(102)	(2 458)	14 235
<b>Na 31 grudnia 2016</b>	<b>(11 612)</b>	<b>(130 575)</b>	<b>(66 629)</b>	<b>(1 343)</b>	<b>(189 578)</b>	<b>(14 690)</b>	<b>(369)</b>	<b>(2 101)</b>	<b>(4 269)</b>	<b>(421 166)</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	2 760	(22 240)	(1 961)	(84)	(70 135)	(16 757)	(1 184)	(509)	3 265	(106 845)
<b>Na 31 grudnia 2017</b>	<b>(8 852)</b>	<b>(152 815)</b>	<b>(68 590)</b>	<b>(1 427)</b>	<b>(259 713)</b>	<b>(31 447)</b>	<b>(1 553)</b>	<b>(2 610)</b>	<b>(1 004)</b>	<b>(528 011)</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	6 248	(11 949)	(2 214)	(928)	(23 721)	13 615	1 553	2 499	975	(13 922)
odniesione w kapitały	-	-	-	-	18 835	357	-	-	-	19 192
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>(2 604)</b>	<b>(164 764)</b>	<b>(70 804)</b>	<b>(2 355)</b>	<b>(264 599)</b>	<b>(17 475)</b>	-	<b>(111)</b>	<b>(29)</b>	<b>(522 741)</b>

## 12. Zysk przypadający na jedną akcję

Podstawowy wskaźnik zysku przypadającego na jedną akcję jest kalkulowany jako iloraz zysku lub straty za dany okres przypadających zwykłym akcjonariuszom Spółki oraz średniej ważonej liczby wyemitowanych akcji zwykłych w danym okresie. Akcje wydane bez wynagrodzenia są uwzględnione w kalkulacji w taki sposób, jakby akcje te zostały wyemitowane na początku najwcześniejszego zaprezentowanego okresu.

Rozwodniony wskaźnik zysku przypadającego na jedną akcję jest kalkulowany jako iloraz zysku lub straty za okres przypadających zwykłym akcjonariuszom Spółki i średniej ważonej liczby wyemitowanych akcji zwykłych w danym okresie skorygowanej o średnią ważoną liczbę akcji zwykłych, które zostałyby wyemitowane w momencie konwersji instrumentów finansowych z prawem zamiany na akcje zwykłe. Akcje takie obejmują akcje, które zostaną potencjalnie wyemitowane w ramach programów motywacyjnych jako Akcje Dodatkowe lub Akcje Lojalnościowe – patrz nota 29. Na dzień 31 grudnia 2018 r. liczba Akcji Dodatkowych lub Akcji Lojalnościowych potencjalnie do wyemitowania, szacowana na bazie historycznych notowań akcji Spółki w odniesieniu do porównywalnych spółek za okres od IPO do 31 grudnia 2018 r. wyniosła 405 tysięcy.

	2018	2017	2016
<b>Zysk netto</b>	744 604	387 346	711 988
<u>Średnioważona liczba akcji (w tysiącach)</u>			
Początek okresu:	253 913	250 743	250 743
<i>Początkowa emisja akcji</i>	250 000	250 000	250 000
<i>Akcje VDP4 wyemitowane bez wynagrodzenia</i>	538	538	538
<i>Akcje PIP</i>	3 170	-	-
<i>Akcje PIP 2 wyemitowane bez wynagrodzenia</i>	204	204	204
Akcje wyemitowane w trakcie okresu:	-	1 367	-
<i>Emisja akcji PIP*</i>	-	1 367	-
<b>Średnioważona liczba akcji (podstawowa)</b>	<b>253 913</b>	<b>252 110</b>	<b>250 743</b>
Potencjalne Akcje Lojalnościowe i Dodatkowe w ramach PIP 2	405	-	-
<b>Średnioważona liczba akcji (rozwodniona)</b>	<b>254 318</b>	<b>252 110</b>	<b>250 743</b>
Zysk przypadający na jedną akcję (w PLN) (podstawowy)	2,93	1,54	2,84
Zysk przypadający na jedną akcję (w PLN) (rozwodniony)	2,93	1,54	2,84

\* Liczba akcji (3 170 tys. Akcji PIP wyemitowanych w lipcu 2017 r.) jest skorygowana o ważony czynnik czasu

### 13. Rzeczowe aktywa trwałe

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia informatyczne	Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Środki transportu	Pozostałe	Razem
<b>Cena nabycia</b>							
Na 1 stycznia 2018	46	973 483	234 774	1 258 055	320	77 292	2 543 970
Zwiększenia	-	-	12	-	-	1	13
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	233 416	58 643	266 837	3 256	10 328	572 480
Zmniejszenia	-	(7 302)	(28 749)	(91 294)	(691)	(4 772)	(132 808)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>46</b>	<b>1 199 597</b>	<b>264 680</b>	<b>1 433 598</b>	<b>2 885</b>	<b>82 849</b>	<b>2 983 655</b>
<b>Umorzenie</b>							
Na 1 stycznia 2018	4	410 027	137 015	661 910	305	50 675	1 259 936
Amortyzacja	1	49 695	27 999	179 092	50	13 374	270 211
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	(50)	45 735	24 331	3 170	670	73 856
Zmniejszenia	-	(7 299)	(28 738)	(90 870)	(676)	(3 856)	(131 439)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>5</b>	<b>452 373</b>	<b>182 011</b>	<b>774 463</b>	<b>2 849</b>	<b>60 863</b>	<b>1 472 564</b>
<b>Trwała utrata wartości</b>							
Na 1 stycznia 2018	-	-	503	984	-	200	1 687
Odwrocenie odpisu	-	-	(499)	(764)	-	-	(1 263)
Wykorzystanie odpisu	-	-	(4)	(220)	-	(200)	(424)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2018</b>	<b>41</b>	<b>747 224</b>	<b>82 669</b>	<b>659 135</b>	<b>36</b>	<b>21 986</b>	<b>1 511 091</b>

Przeniesienia zidentyfikowane w 2018 r. dotyczą głównie przesunięć z aktywów w budowie do środków trwałych w związku z zakończeniem projektów inwestycyjnych. Budynki i budowle są to głównie własne wieże telekomunikacyjne oraz koszty prac budowlanych oraz materiałów użytych do przystosowania wynajmowanych nieruchomości (np. powierzchni dachowych) w celu zainstalowania urządzeń telekomunikacyjnych Grupy.

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne  
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2018 r.  
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia informatyczne	Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Środki transportu	Pozostałe	Razem
<b>Cena nabycia</b>							
Na 1 stycznia 2017	46	858 585	125 567	1 066 942	345	122 018	2 173 503
Zwiększenia	-	-	41	-	-	27	68
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	123 630	114 909	301 562	29	(39 620)	500 510
Zmniejszenia	-	(8 732)	(5 743)	(110 449)	(54)	(5 133)	(130 111)
<b>Na 31 grudnia 2017</b>	<b>46</b>	<b>973 483</b>	<b>234 774</b>	<b>1 258 055</b>	<b>320</b>	<b>77 292</b>	<b>2 543 970</b>
<b>Umorzenie</b>							
Na 1 stycznia 2017	4	390 861	96 046	548 752	323	47 894	1 083 880
Amortyzacja	-	41 373	29 364	202 727	34	14 670	288 168
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	(13 583)	17 345	20 694	-	(7 111)	17 345
Zmniejszenia	-	(8 624)	(5 740)	(110 263)	(52)	(4 778)	(129 457)
<b>Na 31 grudnia 2017</b>	<b>4</b>	<b>410 027</b>	<b>137 015</b>	<b>661 910</b>	<b>305</b>	<b>50 675</b>	<b>1 259 936</b>
<b>Trwała utrata wartości</b>							
Na 1 stycznia 2017	-	-	34	-	-	152	186
Utworzenie odpisu	-	-	471	984	-	145	1 600
Wykorzystanie odpisu	-	-	(2)	-	-	(97)	(99)
<b>Na 31 grudnia 2017</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>503</b>	<b>984</b>	<b>-</b>	<b>200</b>	<b>1 687</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2017</b>	<b>42</b>	<b>563 456</b>	<b>97 256</b>	<b>595 161</b>	<b>15</b>	<b>26 417</b>	<b>1 282 347</b>

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne  
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2018 r.  
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia informatyczne	Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Środki transportu	Pozostałe	Razem
<b>Cena nabycia</b>							
Na 1 stycznia 2016	46	796 404	101 546	905 081	-	60 098	1 863 175
Zwiększenia	-	-	-	-	-	-	-
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	65 409	29 239	234 843	345	65 363	395 199
Zmniejszenia	-	(3 228)	(5 218)	(72 982)	-	(3 443)	(84 871)
<b>Na 31 grudnia 2016</b>	<b>46</b>	<b>858 585</b>	<b>125 567</b>	<b>1 066 942</b>	<b>345</b>	<b>122 018</b>	<b>2 173 503</b>
<b>Umorzenie</b>							
Na 1 stycznia 2016	4	360 362	88 999	471 981	-	34 082	955 428
Amortyzacja	-	32 680	16 011	142 743	27	17 613	209 074
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	(3 866)	6 631	296	(609)	2 452
Zmniejszenia	-	(2 181)	(5 098)	(72 603)	-	(3 192)	(83 074)
<b>Na 31 grudnia 2016</b>	<b>4</b>	<b>390 861</b>	<b>96 046</b>	<b>548 752</b>	<b>323</b>	<b>47 894</b>	<b>1 083 880</b>
<b>Trwała utrata wartości</b>							
Na 1 stycznia 2016	-	-	-	-	-	-	-
Utworzenie odpisu	-	-	34	-	-	152	186
<b>Na 31 grudnia 2016</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>34</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>152</b>	<b>186</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2016</b>	<b>42</b>	<b>467 724</b>	<b>29 487</b>	<b>518 190</b>	<b>22</b>	<b>73 972</b>	<b>1 089 437</b>

## 14. Aktywa z tytułu prawa do użytkowania

	Prawo do użytkowania: Grunty	Prawo do użytkowania: Budynki i budowle	Prawo do użytkowania: Urządzenia informatyczne	Prawo do użytkowania: Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Prawo do użytkowania: Środki transportu	Prawo do użytkowania: Pozostałe	Prawo do użytkowania: Razem
<b>Cena nabycia</b>							
Na 1 stycznia 2018	163 454	1 369 463	63 000	72 995	27 095	745	1 696 752
Zwiększenia	61 414	154 948	-	13 840	-	-	230 202
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	(7 278)	-	-	-	-	(7 278)
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	(38 379)	(24 285)	3 505	(718)	(59 877)
Zmniejszenia	(2 385)	(77 069)	(1 562)	(29 924)	(6 568)	-	(117 508)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>222 483</b>	<b>1 440 064</b>	<b>23 059</b>	<b>32 626</b>	<b>24 032</b>	<b>27</b>	<b>1 742 291</b>
<b>Umorzenie</b>							
Na 1 stycznia 2018	54 829	658 115	53 432	59 315	14 516	678	840 885
Amortyzacja	14 846	120 500	9 608	8 625	7 605	5	161 189
Amortyzacja rezerwy na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	1 632	-	-	-	-	1 632
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	(45 725)	(24 285)	(3 170)	(676)	(73 856)
Zmniejszenia	(185)	(18 936)	(1 560)	(28 454)	(6 549)	-	(55 684)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>69 490</b>	<b>761 311</b>	<b>15 755</b>	<b>15 201</b>	<b>12 402</b>	<b>7</b>	<b>874 166</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2018</b>	<b>152 993</b>	<b>678 753</b>	<b>7 304</b>	<b>17 425</b>	<b>11 630</b>	<b>20</b>	<b>868 125</b>

Zmniejszenie wartości księgowej brutto aktywów z tytułu prawa do użytkowania w grupach grunty oraz budynki i budowle zanotowane w roku 2018 wynika głównie z ponownej oceny szacunków dotyczących okresu leasingu. Więcej informacji znajduje się w Nocie 2.5.2. Przeniesienia i reklasyfikacje dotyczą głównie aktywów, które były wcześniej używane na podstawie umów leasingu i zostały nabyte przez Grupę na koniec okresu leasingu, a obecnie używane są jako własne środki trwałe. Koszty zmiennych opłat leasingowych, które nie były uzależnione od określonego wskaźnika (indeksu) lub stawki wyniosły 1 w 2018 r. Nie wystąpiły umowy leasingowe z gwarantowaną wartością końcową lub nierozpoczęte leasingi, do których zobligowana jest Grupa. Koszt związany z leasingami, dla których Grupa skorzystała z praktycznego rozwiązania opisanego w paragrafie 5a MSSF 16 (leasingi o okresie umownym poniżej 12 miesięcy) wyniósł 10,291 tysięcy złotych w 2018 r.

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne  
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2018 r.  
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Prawo do użytkowania: Grunty	Prawo do użytkowania: Budynki i budowle	Prawo do użytkowania: Urządzenia informatyczne	Prawo do użytkowania: Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Prawo do użytkowania: Środki transportu	Prawo do użytkowania: Pozostałe	Prawo do użytkowania: Razem
<b>Cena nabycia</b>							
Na 1 stycznia 2017	132 530	1 174 013	82 525	74 056	25 767	718	1 489 609
Zwiększenia	39 143	217 493	-	5 980	-	27	262 643
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	10 145	-	-	-	-	10 145
Przeniesienia i reklasyfikacje	(7 513)	7 513	(17 236)	-	7 483	-	(9 753)
Zmniejszenia	(706)	(39 701)	(2 289)	(7 041)	(6 155)	-	(55 892)
<b>Na 31 grudnia 2017</b>	<b>163 454</b>	<b>1 369 463</b>	<b>63 000</b>	<b>72 995</b>	<b>27 095</b>	<b>745</b>	<b>1 696 752</b>
<b>Umorzenie</b>							
Na 1 stycznia 2017	44 524	572 474	58 716	54 518	13 203	665	744 100
Amortyzacja	10 816	103 270	14 337	9 553	7 437	13	145 426
Amortyzacja rezerwy na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	2 602	-	-	-	-	2 602
Przeniesienia i reklasyfikacje	(377)	377	(17 345)	-	-	-	(17 345)
Zmniejszenia	(134)	(20 608)	(2 276)	(4 756)	(6 124)	-	(33 898)
<b>Na 31 grudnia 2017</b>	<b>54 829</b>	<b>658 115</b>	<b>53 432</b>	<b>59 315</b>	<b>14 516</b>	<b>678</b>	<b>840 885</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2017</b>	<b>108 625</b>	<b>711 348</b>	<b>9 568</b>	<b>13 680</b>	<b>12 579</b>	<b>67</b>	<b>855 867</b>

Koszty zmiennych opłat leasingowych, które nie były uzależnione od określonego wskaźnika (indeksu) lub stawki wyniosły zero w 2017 r.

Nie wystąpiły umowy leasingowe z gwarantowaną wartością końcową lub nierozpoczęte leasingi, do których zobligowana jest Grupa.

Koszt związany z leasingami, dla których Grupa skorzystała z praktycznego rozwiązania opisanego w paragrafie 5a MSSF 16 (leasingi o okresie umownym poniżej 12 miesięcy) wyniósł 10,126 tysięcy złotych w roku 2017 r.



Play Communications S.A. i jej jednostki zależne  
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2018 r.  
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Prawo do użytkowania: Grunty	Prawo do użytkowania: Budynki i budowle	Prawo do użytkowania: Urządzenia informatyczne	Prawo do użytkowania: Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Prawo do użytkowania: Środki transportu	Prawo do użytkowania: Pozostałe	Prawo do użytkowania: Razem
<b>Cena nabycia</b>							
Na 1 stycznia 2016	113 374	1 104 525	89 116	92 219	26 097	-	1 425 331
Zwiększenia	20 460	121 489	-	4 112	-	-	146 061
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	(88)	-	-	-	-	(88)
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	4 426	(9 827)	6 735	718	2 052
Zmniejszenia	(1 304)	(51 913)	(11 017)	(12 448)	(7 065)	-	(83 747)
<b>Na 31 grudnia 2016</b>	<b>132 530</b>	<b>1 174 013</b>	<b>82 525</b>	<b>74 056</b>	<b>25 767</b>	<b>718</b>	<b>1 489 609</b>
<b>Umorzenie</b>							
Na 1 stycznia 2016	35 875	501 646	44 821	61 681	13 384	-	657 407
Amortyzacja	9 495	97 270	21 019	10 661	7 164	56	145 665
Amortyzacja rezerwy na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	2 242	-	-	-	-	2 242
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	3 866	(6 631)	(296)	609	(2 452)
Zmniejszenia	(846)	(28 684)	(10 990)	(11 193)	(7 049)	-	(58 762)
<b>Na 31 grudnia 2016</b>	<b>44 524</b>	<b>572 474</b>	<b>58 716</b>	<b>54 518</b>	<b>13 203</b>	<b>665</b>	<b>744 100</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2016</b>	<b>88 006</b>	<b>601 539</b>	<b>23 809</b>	<b>19 538</b>	<b>12 564</b>	<b>53</b>	<b>745 509</b>

Koszty zmiennych opłat leasingowych, które nie były uzależnione od określonego wskaźnika (indeksu) lub stawki wyniosły 3,810 tysięcy złotych w 2016 r.

Nie wystąpiły umowy leasingowe z gwarantowaną wartością końcową lub nierozpoczęte leasingi, do których zobligowana jest Grupa.

Koszt związany z leasingami, dla których Grupa skorzystała z praktycznego rozwiązania opisanego w paragrafie 5a MSSF 16 (leasingi o okresie umownym poniżej 12 miesięcy) wyniósł 10,128 tysięcy złotych w 2016 r.

## 15. Wartości niematerialne

	Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych	Oprogramowanie komputerowe i sieciowe	Wartość firmy	Inne wartości niematerialne	Razem
<b>Cena nabycia</b>					
Na 1 stycznia 2018	2 860 955	1 147 385	238 301	44 146	4 290 787
Zwiększenia	8 740	-	-	-	8 740
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	170 362	-	6 727	177 089
Zmniejszenia	-	(6 178)	-	(3)	(6 181)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>2 869 695</b>	<b>1 311 569</b>	<b>238 301</b>	<b>50 870</b>	<b>4 470 435</b>
<b>Umorzenie</b>					
Na 1 stycznia 2018	752 015	831 325	-	22 994	1 606 334
Amortyzacja	222 884	122 671	-	10 703	356 258
Zmniejszenia	-	(5 583)	-	(3)	(5 586)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>974 899</b>	<b>948 413</b>	<b>-</b>	<b>33 694</b>	<b>1 957 006</b>
<b>Trwała utrata wartości</b>					
Na 1 stycznia 2018	-	596	-	-	596
Wykorzystanie odpisu	-	(596)	-	-	(596)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2018</b>	<b>1 894 796</b>	<b>363 156</b>	<b>238 301</b>	<b>17 176</b>	<b>2 513 429</b>

Przeniesienia zidentyfikowane w 2018 r. dotyczą głównie przesunięć z aktywów w budowie do wartości niematerialnych w związku z zakończeniem przygotowania oprogramowania komputerowego lub innych wartości niematerialnych.

Wartość firmy została rozpoznana głównie w wyniku nabycia Grupy Germanos w roku 2007.

Domena internetowa play.pl została zaklasyfikowana jako wartość niematerialna o nieokreślonym okresie użytkowania. Okres użyteczności ekonomicznej tego aktywa został ustalony jako nieokreślony, ponieważ z analizy wszystkich istotnych czynników wynika, że nie istnieje żadne dające się przewidzieć ograniczenie okresu, w którym można spodziewać się, że ten składnik będzie generował wpływy pieniężne netto dla jednostki.

**Rezerwacje częstotliwości telekomunikacyjnych**

Częstotliwość	Okres rezerwacji		Wartość netto na 31 grudnia 2018	Wartość netto na 31 grudnia 2017	Wartość netto na 31 grudnia 2016
	od	do			
2100 MHz	01.07.2016	31.12.2022	87 366	109 207	131 049
900 MHz	09.12.2008	31.12.2023	72 566	87 079	101 593
1800 MHz	13.02.2013	31.12.2027	309 103	343 448	377 793
800 MHz	25.01.2016/ 23.06.2016	22.06.2031	1 203 848	1 303 477	1 403 106
2600 MHz	25.01.2016	24.01.2031	178 921	193 729	208 535
3700 MHz (ogólnokrajowa)	01.10.2017	29.12.2019	36 000	72 000	-
3700 MHz (regionalna)	01.07.2018	31.12.2020	6 992	-	-
			<b>1 894 796</b>	<b>2 108 940</b>	<b>2 222 076</b>

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne  
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2018 r.  
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych	Oprogramowanie komputerowe i sieciowe	Wartość firmy	Inne wartości niematerialne	Razem
<b>Cena nabycia</b>					
Na 1 stycznia 2017	2 779 955	830 955	238 301	29 904	3 879 115
Zwiększenia	81 000	-	-	-	81 000
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	321 359	-	14 242	335 601
Zmniejszenia	-	(4 929)	-	-	(4 929)
<b>Na 31 grudnia 2017</b>	<b>2 860 955</b>	<b>1 147 385</b>	<b>238 301</b>	<b>44 146</b>	<b>4 290 787</b>
<b>Umorzenie</b>					
Na 1 stycznia 2017	557 879	672 922	-	14 931	1 245 732
Amortyzacja	194 136	158 861	-	8 063	361 060
Zmniejszenia	-	(458)	-	-	(458)
<b>Na 31 grudnia 2017</b>	<b>752 015</b>	<b>831 325</b>	<b>-</b>	<b>22 994</b>	<b>1 606 334</b>
<b>Trwała utrata wartości</b>					
Na 1 stycznia 2017	-	-	-	4 597	4 597
Utworzenie odpisu	-	596	-	(128)	468
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	4 469	-	(4 469)	-
Wykorzystanie odpisu	-	(4 469)	-	-	(4 469)
<b>Na 31 grudnia 2017</b>	<b>-</b>	<b>596</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>596</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2017</b>	<b>2 108 940</b>	<b>315 464</b>	<b>238 301</b>	<b>21 152</b>	<b>2 683 857</b>

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne  
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2018 r.  
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych	Oprogramowanie komputerowe i sieciowe	Wartość firmy	Inne wartości niematerialne	Razem
<b>Cena nabycia</b>					
Na 1 stycznia 2016	1 061 522	781 608	238 301	21 626	2 103 057
Zwiększenia	1 718 433	-	-	-	1 718 433
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	56 871	-	8 408	65 279
Zmniejszenia	-	(7 524)	-	(130)	(7 654)
<b>Na 31 grudnia 2016</b>	<b>2 779 955</b>	<b>830 955</b>	<b>238 301</b>	<b>29 904</b>	<b>3 879 115</b>
<b>Umorzenie</b>					
Na 1 stycznia 2016	380 388	582 856	-	13 041	976 285
Amortyzacja	177 491	97 590	-	2 020	277 101
Zmniejszenia	-	(7 524)	-	(130)	(7 654)
<b>Na 31 grudnia 2016</b>	<b>557 879</b>	<b>672 922</b>	<b>-</b>	<b>14 931</b>	<b>1 245 732</b>
<b>Trwała utrata wartości</b>					
Na 1 stycznia 2016	-	-	-	-	-
Utworzenie odpisu	-	-	-	4 597	4 597
<b>Na 31 grudnia 2016</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4 597</b>	<b>4 597</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2016</b>	<b>2 222 076</b>	<b>158 033</b>	<b>238 301</b>	<b>10 376</b>	<b>2 628 786</b>

## 16. Aktywa w budowie

	2018	2017	2016
<b>Cena nabycia</b>			
Na 1 stycznia	309 569	543 114	395 385
Zwiększenia	826 758	595 919	611 065
Sieć radiowa	609 818	391 810	391 279
Sieć szkieletowa i centrum zarządzania siecią	72 767	48 923	72 978
IT	116 710	131 955	116 452
Pozostałe zakupy inwestycyjne	27 463	23 231	30 356
Przeniesienia i reklasyfikacje	(689 692)	(826 358)	(462 530)
Zmniejszenia	(6 074)	(3 106)	(806)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>440 561</b>	<b>309 569</b>	<b>543 114</b>
<b>Trwała utrata wartości</b>			
Na 1 stycznia	6 218	2 698	1 849
Utworzenie odpisu	2 068	3 520	1 491
Wykorzystanie odpisu z tytułu trwałej utraty wartości	(6 067)	-	(642)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>2 219</b>	<b>6 218</b>	<b>2 698</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia</b>	<b>438 342</b>	<b>303 351</b>	<b>540 416</b>

Aktywa w budowie obejmują wydatki na rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne w trakcie budowy. Aktywa w budowie obejmują także będące w trakcie dostosowywania aktywa z tytułu prawa do użytkowania, które wyniosły 5,932 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2018, 10,010 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2017 oraz 10,140 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2016.

Przeniesienia i reklasyfikacje obejmują głównie przeniesienia z aktywów w budowie do rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych lub aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

Grupa w prezentowanych okresach nie kapitalizowała kosztów odsetek ani różnic kursowych.

Wartość złożonych a niezrealizowanych zamówień na zakup rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych wynosiła 218,425 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2018 r., 120,037 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2017 r. oraz 85,724 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2016 r.

## 17. Koszty umów z klientami

	2018	2017	2016
<b>Cena nabycia</b>			
Na 1 stycznia	728 964	703 567	605 668
Zwiększenia	403 067	414 155	421 951
Zmniejszenia - zakończone umowy	(399 478)	(388 758)	(324 052)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>732 553</b>	<b>728 964</b>	<b>703 567</b>
<b>Umorzenie</b>			
Na 1 stycznia	367 962	352 886	295 724
Zwiększenia (w tym utrata wartości)	391 416	403 834	381 214
Zmniejszenia (w tym utrata wartości) - zakończone umowy	(399 478)	(388 758)	(324 052)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>359 900</b>	<b>367 962</b>	<b>352 886</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia</b>	<b>372 653</b>	<b>361 002</b>	<b>350 681</b>

Koszty umów z klientami zaprezentowane powyżej obejmują koszty pozyskania kontraktów z klientami (prowizje sprzedażowe).

## 18. Należności finansowe

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Długoterminowe należności finansowe</b>			
Obligacje w EUR o oprocentowaniu 8.22% zapadalne w 2020 r.- transza A, B i C	-	-	249 788
Obligacje w EUR o oprocentowaniu 6.11% zapadalne w 2020 r.- transza D	-	-	72 853
Pożyczki udzielone	-	-	18 360
	-	-	<b>341 001</b>
<b>Krótkoterminowe należności finansowe</b>			
Pożyczki udzielone	-	-	274
	-	-	<b>274</b>

### 18.1 Należności długoterminowe z tytułu zakupionych obligacji (splacone w 2017 r.)

**Obligacje denominowane w euro, seria A, B, C, D i E, zapadalne w 2020 wyemitowane przez Impera Holdings S.A.**  
26 lutego 2015 r. Grupa zakupiła obligacje serii A o zagregowanej wartości nominalnej zadłużenia równej 18 047 tysięcy euro wyemitowane przez Impera Holdings S.A. 26 sierpnia 2015 r. Grupa zakupiła obligacje serii B o zagregowanej wartości nominalnej zadłużenia równej 16 260 tysięcy euro wyemitowane przez Impera Holdings S.A. W dniu 25 lutego 2016 r. Grupa zakupiła obligacje serii C o zagregowanej wartości nominalnej zadłużenia równej 15 950 tysięcy euro wyemitowane przez Impera Holdings S.A. 26 sierpnia 2016 r. Grupa zakupiła obligacje serii D o zagregowanej nominalnej wartości zadłużenia równej 16 550 tysięcy euro wyemitowane przez Impera Holdings S.A. W dniu 24 lutego 2017 r. Grupa zakupiła obligacje serii E o zagregowanej nominalnej wartości zadłużenia równej 16 000 tysięcy euro wyemitowane przez Impera Holdings S.A. Celem emisji obligacji było umożliwienie spłaty przez Impera Holdings S.A. odsetek od obligacji typu PIK Toggle o oprocentowaniu 7,75%/8,50% w kwocie nominalnej 415.000 tysięcy euro zapadalnych w 2020 r. i wyemitowanych 6 sierpnia 2014 r. Początkowy termin zapadalności serii A, B, C, D i E był wyznaczony na 28 lutego 2020 r. Oprocentowanie obligacji serii A, B i C wynosiło 8,22% rocznie,

serii D 6,11% rocznie oraz serii E 6,36% rocznie. Naliczone odsetki od wszystkich serii były płatne w dacie wykupu obligacji.

Należności z tytułu obligacji były wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Na dzień 31 grudnia 2017 r. efektywna stopa procentowa dla transzy A, B i C wyniosła 8,23%, dla transzy D wyniosła 6,12%. Efektywna stopa procentowa dla transzy E wyniosła 6.36%.

Obligacje serii A, B, C, D i E obligacji zostały spłacone przez Impera Holdings S.A. 20 marca 2017 r.

#### **Obligacje w EUR zapadalne w 2023 wyemitowane przez Impera Holdings S.A.**

20 marca 2017 r. Grupa zakupiła obligacje serii A wyemitowane przez Impera Holdings S.A. w zagregowanej kwocie nominalnej 524 000 tysięcy euro. Celem emisji obligacji było umożliwienie spłaty przez Impera Holdings S.A. obligacji typu PIK o oprocentowaniu 7,75%/8,50% w kwocie nominalnej 415 000 tysięcy euro zapadalnych w 2020 r. i wyemitowanych 6 sierpnia 2014 r., spłata miała być dokonana przy użyciu wpływów z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Początkowa data wykupu obligacji serii A została wyznaczona na 31 marca 2023 r. Odsetki były kalkulowane jako EURIBOR 3M powiększony o marżę. W zależności od decyzji Grupy, odsetki mogły być płacone za okresy trzymiesięczne lub kapitalizowane. 26 lipca 2017 r. obligacje serii A wyemitowane przez Impera Holdings S.A. zostały umorzone w zamian za obniżenie kapitału zapasowego Grupy.

Należności z tytułu obligacji były wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Opłaty otrzymane w związku z emisją obligacji były ujęte w kalkulacji efektywnej stopy procentowej.

Wartość księgowa obligacji była zbliżona do ich wartości godziwej. Stopa dyskontowa zastosowana do kalkulacji według wartości godziwej była zbliżona do wartości efektywnej stopy procentowej.

Kluczowe założenia i zastosowana technika wyceny obligacji o stałym oprocentowaniu według wartości godziwej były następujące:

- wartość godziwa obligacji została wyliczona w oparciu o przyszłe przepływy pieniężne wynikające ze spłaty obligacji oraz odsetek zdyskontowane na dzień wyceny,
- odsetki zostały skalkulowane przy użyciu stopy wolnej od ryzyka zwiększonej o marżę kredytową,
- stopa wolna od ryzyka została określona w wysokości odpowiadającej stopie procentowej obligacji ECB EUR AAA, czyli odpowiednich dla strefy euro obligacji rządowych szczebla centralnego (w EUR),
- marża kredytowa zastosowana na każdą datę wyceny odpowiada marży dla ostatnio zaciągniętego przez Impera Holdings S.A. zadłużenia skorygowanej o najbardziej aktualne zmiany indeksów kredytowych dla korporacji o ratingu podobnym do ratingu Impera Holdings S.A. (jako punkt odniesienia uznano indeks CDS dla jednostek z ratingiem „CCC”),
- stopa dyskontowa odpowiada efektywnej stopie procentowej przepływów pieniężnych z przeliczoną wartością odsetek.

## **18.2 Pożyczki udzielone (spłacone w 2017 r.)**

5 września 2016 r. Grupa udzieliła pożyczki do Impera Holding S.A. w wysokości ogółem 5 000 tysięcy euro. Faktycznie pociągnięta kwota pożyczki wyniosła 4 150 tysięcy euro. Odsetki od pożyczki były kalkulowane przy wykorzystaniu stopy EURIBOR 6M powiększonej o marżę. Pierwotny termin spłaty pożyczki był wyznaczony na rok 2019. Pożyczka została spłacona przez Impera Holdings S.A. w dniu 20 marca 2017 r.



## 19. Inne należności długoterminowe

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Należności długoterminowe	14 730	14 205	12 572
Odpis aktualizujący należności długoterminowe	(368)	(370)	(408)
	<b>14 362</b>	<b>13 835</b>	<b>12 164</b>

Należności długoterminowe są to głównie kaucje wpłacone jako zabezpieczenie umów leasingu.

## 20. Pozostałe aktywa finansowe oraz pozostałe zobowiązania finansowe

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Pozostałe aktywa finansowe</b>			
Opcja wcześniejszej spłaty wbudowana w Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone	-	-	83 522
Opcja wcześniejszej spłaty wbudowana w Uprzywilejowane Obligacje	-	-	50 724
<b>Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy</b>	-	-	<b>134 246</b>
Swapy procentowe	-	4 268	-
<b>Długoterminowe aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody</b>	-	<b>4 268</b>	-
Swapy procentowe	3 858	-	-
<b>Długoterminowe obowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody</b>	<b>3 858</b>	-	-
Swapy procentowe	8 654	6 871	-
<b>Krótkoterminowe zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody</b>	<b>8 654</b>	<b>6 871</b>	-

Aktywa finansowe w wartości godziwej wyceniane przez wynik finansowy obejmowały opcje wcześniejszego wykupu oddzielone od Uprzywilejowanych Obligacji Zabezpieczonych oraz Obligacji Uprzywilejowanych (zob. nota 27.2). Te instrumenty finansowe zostały wyksięgowane w roku zakończonym 31 grudnia 2017 r.

Aktywa i zobowiązania finansowe wyceniane przez inne całkowite dochody obejmują swapy procentowe, które zostały wyznaczone do zabezpieczenia przepływów pieniężnych.

Inne całkowite straty z tytułu wyceny powyższych aktywów i zobowiązań finansowych w części uznanej za efektywne zabezpieczenie wyniosły 9,732 tysięcy złotych w 2018 r.

## **20.1 Aktywa finansowe oraz zobowiązania finansowe wyceniane według wartości godziwej przez inne całkowite dochody**

Aktywa i zobowiązania finansowe wyceniane przez inne całkowite dochody obejmują swapy procentowe, które zostały wyznaczone do zabezpieczenia przepływów pieniężnych.

Pociągnięte tranze wynikające z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych (patrz nota 27.1.1) oprocentowane są stopą zmienną, której podstawą jest WIBOR zwiększony o marżę. W maju 2017 r. Grupa zawarła transakcje swapów procentowych, których celem było ustalenie stałej stopy oprocentowania w odniesieniu do 33% zadłużenia wynikającego z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych (to jest 2 150 000 tysięcy złotych) na okres trzech lat rozpoczynający się 1 lipca 2017 r. Przepływy pieniężne są przewidywane w ostatnich dniach kwartałów w ramach tego okresu. Koszty odsetek są rozpoznawane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów przy użyciu metody zamortyzowanego kosztu.

Inne całkowite straty z tytułu wyceny powyższych aktywów i zobowiązań finansowych w części uznanej za efektywne zabezpieczenie wyniosły 9,732 tysięcy złotych w 2018 r.

## **20.2 Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez wynik finansowy w latach 2016 i 2017**

Aktywa finansowe według wartości godziwej wyceniane przez wynik finansowy obejmowały opcje wcześniejszego wykupu oddzielone od Uprzywilejowanych Obligacji Zabezpieczonych oraz Obligacji Uprzywilejowanych (patrz nota 27.2). Te instrumenty finansowe zostały wykupione w 2017 r.

Kluczowe okresy dla ceny wykupu i części łącznej wartości nominalnej dostępnej do wcześniejszego wykupu po określonej cenie są następujące:

- a) Dla Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych:
  - (i) w dowolnym czasie przed 1 lutego 2016 r. emitent Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych miał prawo wykupić:
    - przy jednej lub większej liczbie okazji, do 40% łącznej wartości nominalnej za pomocą zysków pieniężnych netto z pewnych ofert emisji papierów wartościowych po cenie wykupu równej 105,25% łącznej wartości nominalnej, lub
    - w czasie każdego dwunastomiesięcznego okresu rozpoczynającego się w dniu emisji, do 10% wtedy pozostałej łącznej wartości nominalnej po cenie wykupu równej 103% łącznej wartości nominalnej, lub
    - całą lub część łącznej wartości nominalnej po cenie wykupu równej 100% łącznej wartości nominalnej plus obowiązująca dopłata w dacie wykupu. Dopłata została określona jako maksymalnie 1% wartości nominalnej lub nadwyżka obecnej wartości sumy 102,625% i wpłat odsetkowych należnych do 1 lutego 2016 r. dyskontowanych do daty wykupu wyliczonych przy zastosowaniu stopy dyskontowej równej stopie niemieckich obligacji skarbowych w dacie wykupu plus 50 punktów bazowych ponad łączną wartość nominalną Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych o stałym oprocentowaniu.
  - (ii) w dowolnym czasie w dniu lub po 1 lutego 2016 r. emitent Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych miał prawo wykupić 100% łącznej wartości nominalnej po cenie wykupu (wyrażonej jako procent łącznej wartości nominalnej) równej:
    - 102,625% - w okresie od 1 lutego 2016 r. do 1 lutego 2017 r.,
    - 101,313% - w okresie od 1 lutego 2017 r. do 1 lutego 2018 r.,
    - 100,000% - w okresie od 1 lutego 2018 r. do 1 lutego 2019 r.
- b) Dla Obligacji Uprzywilejowanych
  - (i) w dowolnym czasie przed 1 sierpnia 2016 r. emitent Obligacji Uprzywilejowanych miał prawo wykupić:
    - przy jednej lub większej liczbie okazji, do 40% łącznej wartości nominalnej za pomocą zysków pieniężnych netto z pewnych ofert emisji papierów wartościowych po cenie wykupu równej 106,50% łącznej wartości nominalnej, lub
    - całą lub część łącznej wartości nominalnej po cenie wykupu równej 100% łącznej wartości nominalnej plus obowiązująca dopłata w dacie wykupu. Dopłata została określona jako

- maksymalnie 1% łącznej wartości nominalnej lub nadwyżka obecnej wartości sumy 103,25% i wpłat odsetkowych należnych do 1 sierpnia 2016 r. dyskontowanych do daty wykupu wyliczonych przy zastosowaniu stopy dyskontowej równej stopie niemieckich obligacji skarbowych w dacie wykupu plus 50 punktów bazowych ponad łączną wartość nominalną Obligacji Uprzywilejowanych.
- (ii) w dowolnym czasie w dniu lub po 1 sierpnia 2016 r. emitent Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych miał prawo wykupić 100% łącznej wartości nominalnej po cenie wykupu (wyrażonej jako procent łącznej wartości nominalnej) równej:
- 103,250% - w okresie od 1 sierpnia 2016 r. do 1 sierpnia 2017 r.,
  - 101,625% - w okresie od 1 sierpnia 2017 r. do 1 sierpnia 2018 r.,
  - 100,000% - w okresie od 1 sierpnia 2018 r. do 1 sierpnia 2019 r.

We wszystkich powyższych przypadkach cena wykupu jest dodatkowo zwiększana o kwotę narosłych lub niezapłaconych odsetek na dzień wykupu.

Zmiana wartości godziwej opcji wcześniejszego wykupu wpływała na zysk lub stratę (przychody finansowe lub koszty finansowe). W tabeli poniżej zaprezentowano uzgodnienie wartości godziwej w okresach sprawozdawczych.

	<b>Opcja wcześniejszej spłaty wbudowana w Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone</b>	<b>Opcja wcześniejszej spłaty wbudowana w Uprzywilejowane Obligacje</b>	<b>Razem</b>
Wycena na dzień 1 stycznia 2018	-	-	-
Wycena na dzień 31 grudnia 2018	-	-	-
<b>Wpływ zmiany wartości godziwej na wynik finansowy za 2018 r.</b>	-	-	-
Wycena na dzień 1 stycznia 2017	83 522	50 724	134 246
Wycena na dzień 31 grudnia 2017	-	-	-
<b>Wpływ zmiany wartości godziwej na wynik finansowy roku 2017</b>	<b>(83 522)</b>	<b>(50 724)</b>	<b>(134 246)</b>
Wycena na dzień 1 stycznia 2016	8 580	10 639	19 219
Wycena na dzień 31 grudnia 2016	83 522	50 724	134 246
<b>Wpływ zmiany wartości godziwej na wynik finansowy roku 2016</b>	<b>74 942</b>	<b>40 085</b>	<b>115 027</b>

Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone oraz Obligacje Uprzywilejowane zostały całkowicie spłacone w marcu 2017 r. przy użyciu wpływów z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych pociągniętych w marcu 2017 r. (patrz nota 27). W związku z powyższym opcja wcześniejszego wykupu aktywów została wyksięgowana w 2017 r.

## 21. Zapasy

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Towary	154 909	130 494	121 686
Towary u dealerów	29 560	38 439	39 619
Zaliczki na towary	-	-	2
Odpis aktualizujący wartość towarów	(14 975)	(9 654)	(11 622)
	<b>169 494</b>	<b>159 279</b>	<b>149 685</b>

Odpis aktualizujący wartość zapasów Grupy Play odnosi się głównie do telefonów i innych urządzeń mobilnych, w przypadku których Grupa zakłada, że wartość netto możliwa do uzyskania będzie niższa niż ich cena zakupu. Wartość netto możliwa do uzyskania jest szacowaną ceną sprzedaży oczekiwaną do uzyskania w toku zwykłej działalności gospodarczej pomniejszoną o szacowane koszty doprowadzenia do sprzedaży. Zapasy przeznaczone do sprzedaży w ofertach promocyjnych są wyceniane według cen nabycia nie wyższych jednak od wartości netto możliwych do uzyskania, oszacowanych przy uwzględnieniu przyszłych przepływów pieniężnych, które będą osiągnięte zarówno z tytułu sprzedaży towarów, jak i z tytułu sprzedaży powiązanych usług telekomunikacyjnych. Zapasy przeznaczone do sprzedaży poza ofertami promocyjnymi są wyceniane w niższej z dwóch wartości: koszt nabycia lub wartość netto możliwa do uzyskania.

Zmiany wartości odpisu aktualizującego zapasy są przedstawione poniżej.

	2018	2017	2016
<b>Stan na początek okresu sprawozdawczego</b>	<b>(9 654)</b>	<b>(11 622)</b>	<b>(7 203)</b>
- odniesienie w (koszty)/przychody	(5 321)	1 968	(5 985)
- wykorzystanie	-	-	1 566
<b>Stan na koniec okresu sprawozdawczego</b>	<b>(14 975)</b>	<b>(9 654)</b>	<b>(11 622)</b>

Wzrost/spadek wartości odpisu aktualizującego wartość zapasów odnoszony jest w koszt własny sprzedanych towarów.

## 22. Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Należności z tytułu dostaw i usług	1 017 599	1 226 757	1 400 747
Odpis aktualizujący wartość należności z tytułu dostaw i usług	(163 796)	(130 169)	(143 191)
<b>Należności z tytułu dostaw i usług (netto)</b>	<b>853 803</b>	<b>1 096 588</b>	<b>1 257 556</b>
VAT i inne należności publiczno-prawne	9 929	3 272	2 127
Pozostałe należności	181	606	256
<b>Pozostałe należności (netto)</b>	<b>10 110</b>	<b>3 878</b>	<b>2 383</b>
	<b>863 913</b>	<b>1 100 466</b>	<b>1 259 939</b>

Kwota ogółem należności z tytułu dostaw i usług odpowiada należnościom z tytułu umów z klientami.

Należności z tytułu dostaw i usług obejmują należności ratalne związane ze sprzedażą telefonów i mobilnych urządzeń komputerowych. Saldo należności spadło w związku ze znaczną redukcją wielkości sprzedaży w ramach modelu ratalnego po październiku 2016 r.

Jako element zarządzania należnościami Grupa sprzedaje przeterminowane należności do agencji windykacyjnych prowadzonych przez strony trzecie; należności są wówczas usuwane z bilansu.

Na dzień 31 grudnia 2018 należności z tytułu dostaw i usług o wartości 163,796 tysięcy złotych (31 grudnia 2017: 130,169 tysięcy złotych i 31 grudnia 2016 r.: 143,191 tysięcy złotych) były objęte odpisem aktualizującym. Należności objęte odpisem to przede wszystkim należności od abonentów, którzy naruszyli warunki umów lub zerwali umowy.

Na dzień 31 grudnia 2018 należności z tytułu dostaw i usług w wysokości 214,580 tysięcy złotych (31 grudnia 2017: 195,945 tysięcy złotych i 31 grudnia 2016 r. 174,225 tysięcy złotych) były przeterminowane, lecz nie zostały objęte odpisem. Są to głównie należności od klientów indywidualnych, z którymi dotychczasowa współpraca układała się pomyślnie.

Wiekowanie należności z tytułu dostaw i usług (netto) nieobjętych odpisem jest przedstawione poniżej:

	<b>31 grudnia 2018</b>	<b>31 grudnia 2017</b>	<b>31 grudnia 2016</b>
Przed terminem płatności	639 223	900 643	1 083 331
Przeterminowane od 0 do 3 miesięcy	134 884	152 903	119 339
Przeterminowane od 3 do 6 miesięcy	32 740	18 957	17 511
Przeterminowane ponad 6 miesięcy	46 956	24 085	37 375
	<b>853 803</b>	<b>1 096 588</b>	<b>1 257 556</b>

Wartość przeterminowanych należności powyżej 3 miesięcy wzrosła w roku zakończonym 31 grudnia 2018 w porównaniu do poprzedniego roku ze względu na fakt, że bieżącym roku Grupa zmniejszyła wolumen sprzedaży należności do agencji windykacyjnych. Wynikało to z niekorzystnych cen na sprzedaży wierzytelności. Grupa zamierza odzyskać przeterminowane wierzytelności we własnym procesie windykacyjnym.

Maksymalne narażenie na ryzyko kredytowe na koniec okresu jest równe wartości księgowej każdej grupy należności wymienionych powyżej.

Zmiany wartości odpisu aktualizującego wartość należności są przedstawione poniżej:

	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
<b>Stan na początek okresu sprawozdawczego</b>	<b>(130 169)</b>	<b>(143 191)</b>	<b>(92 970)</b>
Zastosowanie MSSF 9 - korekta bilansu otwarcia - patrz Nota 2.3	(1 879)	-	-
- (utworzenie)/rozwiązanie	(31 748)	12 813	(50 221)
- spisanie	-	209	-
<b>Stan na koniec okresu sprawozdawczego</b>	<b>(163 796)</b>	<b>(130 169)</b>	<b>(143 191)</b>

Wyjaśnienie zmian w kwotach odniesionych w rachunek zysków i strat znajduje się w Nocie 9.

Należności objęte odpisem są spisywane w ciężar odpisu, jeśli nie jest prawdopodobne odzyskanie należności.

## 23. Aktywa z tytułu umów z klientami

Saldo aktywów z tytułu umów z klientami wzrosło po znaczącym spadku wolumenu sprzedaży ratalnej po październiku 2016 r. i zwiększeniu wolumenu sprzedaży w modelu subsydyjnym. Aktywa kontraktowe wynikające z indywidualnych umów w modelu subsydyjnym są wyższe niż z wynikające z umów sprzedaży na raty.

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Aktywa z tytułu umów z klientami	1 467 318	1 366 913	997 780
Utrata wartości aktywów z tytułu umów z klientami	(74 688)	-	-
	<b>1 392 630</b>	<b>1 366 913</b>	<b>997 780</b>

Wartość bilansowa odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości aktywów z tytułu umów z klientami odpowiada oczekiwanej stracie kredytowej ujętej zgodnie z MSSF 9 przy początkowym ujęciu składnika aktywów z tytułu umów z klientami. Patrz także Nota 2.3.

W okresie porównywalnym oczekiwana strata kredytowa nie była szacowana. Wartości aktywów z tytułu umów z klientami były spisywane w okresie, kiedy wystąpiła rzeczywista strata kredytowa. Odpis w rachunku zysków i strat był równy wartości aktywów z tytułu umów z klientami dotyczących kontraktów faktycznie odłączonych. W roku 2018 wartość aktywów z tytułu umów z klientami związanych z faktycznie rozłączonymi umowami została przedstawiona w wierszu "wykorzystanie odpisu" poniżej, natomiast wiersz "utworzenie" przedstawia zmiany w szacunkowych stratach kredytowych, które Grupa spodziewa się ponieść w przyszłości. Wartości wykorzystanego odpisu z tytułu utraty wartości są wyższe w bieżącym roku w porównaniu do roku poprzedniego ze względu na zmianę struktury sprzedaży opisaną powyżej.

Zmiany odpisu z tytułu utraty wartości aktywów z tytułu umów z klientami były następujące:

	2018	2017	2016
<b>Stan na początek okresu sprawozdawczego</b>	-	-	-
Zastosowanie MSSF 9 - korekta bilansu otwarcia - patrz Nota 2.3	(72 015)	-	-
- utworzenie	(103 130)	(75 889)	(49 202)
- wykorzystanie odpisu	100 457	75 889	49 202
<b>Stan na koniec okresu sprawozdawczego</b>	<b>(74 688)</b>	-	-

Wyjaśnienie zmian odpisu z tytułu utraty wartości ujętych w rachunku zysków i strat znajdują się w Nocie 9.

W bieżącym okresie oraz w okresach porównywalnych nie wystąpiły istotne zmiany w terminach uznania wynagrodzenia za bezwarunkowe lub w okresach, w jakich zobowiązanie do spełnienia świadczenia jest realizowane.

W bieżącym okresie oraz w okresach porównywalnych nie wystąpiły zbiorcze korekty do przychodów, które miałyby wpływ na powiązaną z nimi wartość aktywów z tytułu umów z klientami oraz zobowiązań z tytułu umów z klientami, w tym korekty będące skutkiem zmiany szacowanej ceny transakcyjnej lub zmiany warunków umów.

## 24. Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Koszty dystrybucji i sprzedaży	5 537	8 449	8 815
Utrzymanie sieci i systemów IT	6 353	3 852	2 626
Inne	10 265	11 229	9 798
	<b>22 155</b>	<b>23 530</b>	<b>21 239</b>

Na dzień 31 grudnia 2018 inne rozliczenia międzyokresowe obejmowały głównie zaliczki na dostawy usług.

## 25. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Kasa	806	871	702
Środki na rachunkach bankowych	352 466	627 403	339 336
Pozostałe aktywa pieniężne	418	451	956
	<b>353 690</b>	<b>628 725</b>	<b>340 994</b>

Na dzień 31 grudnia 2018 r. salda środków na rachunkach bankowych obejmują środki pieniężne z tytułu VAT otrzymane w procesie „płatności podzielonej”, wprowadzonej w nowych ustawach, które weszły w życie 1 lipca 2018 r.

## 26. Kapitały własne

### 26.1 Kapitał podstawowy

Na dzień 31 grudnia 2016 r. kapitał podstawowy Grupy obejmował 12 501 udziałów wyemitowanych, opłaconych oraz zarejestrowanych w wysokości 1 euro za udział. Play Holdings 1 S.à r.l. posiadała 12 501 udziałów, stanowiących 100% kapitału podstawowego Grupy.

W czerwcu 2017 r. przy przekształceniu w spółkę akcyjną, udziały Spółki zostały podzielone, a kapitał akcyjny spółki został podwyższony do kwoty 126 tysięcy złotych. W wyniku tych operacji kapitał składał się z 250 000 000 akcji wyemitowanych, opłaconych i zarejestrowanych o wartości nominalnej 0,00012 euro za akcję.

Dodatkowo, w dniu 27 lipca 2017 r. wyemitowano 3 170 119 nowych akcji w ramach nowego programu motywacyjnego rozliczanego w formie akcji pod nazwą Performance Incentive Plan, „PIP”, dla członków Zarządu P4. Członkowie Zarządu P4 objęli akcje po cenie 36,0 złotych za akcję. Ponadto, w dniu 27 lipca 2017 r. wyemitowano 538 325 akcji, które przyznano nieodpłatnie 84 managerom oraz kluczowym pracownikom w ramach programu motywacyjnego rozliczanego w formie akcji pod nazwą Value Development Program, „VDP 4”.

Na dzień 31 grudnia 2017 r. kapitał akcyjny Spółki obejmował 253 708 444 akcji, z których 27,65% należało do przez Tollerton Investment Limited, 27,32% do Telco Holdings S.à r.l. oraz 45,02% do pozostałych akcjonariuszy.

W dniu 2 lipca 2018 r., w oparciu o Prospekt Emisyjny opublikowany w związku z IPO oraz o uchwałę Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 7 czerwca 2018 r., Rada Dyrektorów podjęła uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki o kwotę 24,53 EUR, podnosząc ją z 30 445 EUR do 30 469 EUR poprzez emisję 204 450 akcji na okaziciela o wartości nominalnej 0,00012 EUR każda. Akcje zostały dopuszczone do obrotu w dniu 7 listopada 2018 roku. Akcje te zostały przyznane nieodpłatnie w ramach programu PIP 2.

Na dzień 31 grudnia 2018 r. kapitał zakładowy Spółki wynosił 30 469 EUR i składał się z 253 912 894 akcji na okaziciela o wartości nominalnej 0,00012 EUR każda. Tollerton Investments Limited kontrolowała 28,00% udziałów, Kenbourne Invest S.A. (następca prawny Telco Holdings S.à r.l. po ich połączeniu w dniu 8 października 2018 r.) kontrolował 28,85% akcji, a Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny 5,34% akcji. Pozostałe 37,81% było w posiadaniu pozostałych akcjonariuszy.

W dniu 10 maja 2018 r. Spółka wypłaciła akcjonariuszom dywidendę brutto w wysokości 2,57 PLN na akcję zwykłą, w kwocie 652 031 tysięcy złotych. Ze względu na ujemne różnice kursowe z tytułu zapłaty podatku u źródła, odpowiadające jej wypływy pieniężne wyniosły 654 498 tysięcy złotych.

Na dzień 31 grudnia 2018 r. Spółka nie posiadała żadnych akcji własnych.

Od lipca 2017 r. akcje Spółki notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie („GPW”).

## 26.2 Kapitał zapasowy

W dniu 26 lipca 2017 r. obligacje serii A wyemitowane przez Impera Holdings S.A. (patrz Nota 18.1) zostały umorzone w korespondencji z kapitałem zapasowym, na skutek czego nastąpił spadek kapitału zapasowego o kwotę 2 256 148 tysięcy złotych.

W dniu 27 lipca 2017 r. Play Holdings 1 S.à r.l. (poprzedni wspólnik Spółki) wpłacił dodatkowy wkład na kapitał zapasowy z emisji udziałów/akcji powyżej ich wartości nominalnej w wysokości 171 184 tysięcy złotych, który został wykorzystany na spłatę zobowiązań wobec Członków Zarządu spółki P4 Sp. z o.o. wynikających z rozliczenia programów motywacyjnych.

## 27. Zobowiązania finansowe – instrumenty dłużne

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Długoterminowe zobowiązania finansowe</b>			
Długoterminowe kredyty bankowe	5 410 198	5 975 570	-
Długoterminowe obligacje	-	-	4 505 269
Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	829 609	762 214	669 635
Pozostałe zobowiązania	10 747	15 083	1 513
	<b>6 250 554</b>	<b>6 752 867</b>	<b>5 176 417</b>
<b>Krótkoterminowe zobowiązania finansowe</b>			
Krótkoterminowe kredyty bankowe	581 319	387 988	-
Krótkoterminowe obligacje	-	-	102 941
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	155 587	186 602	173 079
Pozostałe zobowiązania	18 870	11 365	1 130
	<b>755 776</b>	<b>585 955</b>	<b>277 150</b>
	<b>7 006 330</b>	<b>7 338 822</b>	<b>5 453 567</b>



## 27.1 Kredyty bankowe

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Długoterminowe kredyty bankowe</b>			
SFA	5 410 198	5 975 570	-
	<b>5 410 198</b>	<b>5 975 570</b>	-
<b>Krótkoterminowe kredyty bankowe</b>			
SFA	581 319	387 988	-
	<b>581 319</b>	<b>387 988</b>	-
	<b>5 991 517</b>	<b>6 363 558</b>	-
wartość nierozliczonych kosztów pozyskania finansowania	60 603	81 039	
średnia ważona efektywna stopa procentowa	4,87%	4,85%	

Efektywna stopa procentowa odzwierciedla koszty odsetek oraz amortyzację kosztów pozyskania finansowania.

### 27.1.1 Umowa Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”)

W dniu 7 marca 2017 r. Grupa Play zawarła Umowę Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”) na kwotę 7 000 000 tysięcy złotych z konsorcjum banków. Kwota finansowania obejmuje 6 600 000 tysięcy złotych kredytu terminowego oraz 400 000 tysięcy złotych kredytu odnawialnego.

W dniu 20 i 21 marca 2017 r. Grupa pociągnęła kwotę 6 443 000 tysięcy złotych w ramach powyższej umowy finansowania, a pozostałe kwoty w ramach dostępnego kredytu terminowego zostały anulowane. Dodatkowo, w ramach SFA, Grupa może wykorzystywać dostępne finansowanie w ramach kredytu odnawialnego do kwoty 400 000 tysięcy złotych, który pozostawał niewykorzystany na dzień 31 grudnia 2018.

Wpływy z finansowania zostały wykorzystane na spłatę Uprzywilejowanych Obligacji Zabezpieczonych o oprocentowaniu 5,25% denominowanych w euro, zapadalnych w 2019 r., Uprzywilejowanych Obligacji w złotych o zmiennym oprocentowaniu zapadalnych w 2019 r. i Obligacji denominowanych w euro o oprocentowaniu 6,5% zapadalnych w 2019 wyemitowanych przez Grupę oraz na pokrycie wszystkich kosztów związanych ze spłatą obligacji, a także na zakup obligacji serii A wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. 20 marca 2017 r. (patrz nota 18).

Kredyt zaciągnięty w ramach transzy A w wysokości 2 443 000 tysięcy złotych pierwotnie miał być płatny w ratach półrocznych. Pierwsze dwie raty, każda w wysokości 8% transzy A były płatne odpowiednio w marcu i wrześniu 2018 r. Kolejne raty, z których każda stanowić miała 12% transzy A, miały być spłacane w okresach półrocznych do marca 2022 r. Zgodnie z Umową Zmieniającą podpisaną 8 stycznia 2019 r. (patrz szczegółowy opis poniżej), plan spłat został zmieniony: przyszłe raty półroczne zostały zmniejszone do kwoty stanowiącej 8,45% niespłaconego salda transzy A, a ostatnia rata płatna w marcu 2022 r. została zwiększona do 1 011 700 tysięcy złotych.

Kredyt zaciągnięty w ramach transzy B w kwocie 2 732 000 tysięcy złotych jest płatny w całości 20 września 2022 r. Kredyt zaciągnięty w ramach transzy C w kwocie 1 268 000 tysięcy złotych jest płatny w całości 20 marca 2023 r.

W roku zakończonym 31 grudnia 2018, Grupa spłaciła zgodnie z harmonogramem kapitał w wysokości 390 880 tysięcy złotych z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”).

Odsetki od każdego kredytu w ramach umowy SFA są kalkulowane przy użyciu stopy WIBOR 3M powiększonej o marżę oraz są płatne w okresach kwartalnych.

Kredyt jest wyceniany według metody zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Wartość kosztów pozyskania finansowania jest uwzględniona w kalkulacji efektywnej stopy procentowej.

Wartość bieżąca kredytów bankowych jest zbliżona do ich wartości godziwej. Stopa dyskontowa wykorzystywana w kalkulacji wartości godziwej jest zbliżona do efektywnej stopy procentowej.

Umowa SFA zawiera trzy kowenanty finansowe, w ramach których Grupa musi zapewnić, że:

- stosunek skonsolidowanego zabezpieczonego długu netto zabezpieczonego (ograniczonego do długu plasującego się na równi z zadłużeniem wynikającym z Umowy pomiędzy wierzycielami – „Intercreditor Agreement”) do skonsolidowanego zysku EBITDA nie może przekroczyć pewnych progów na daty testu kwartalnego, próg rozpoczyna się od poziomu 4,25:1 i stopniowo zmniejsza się do 3,75:1 („senior secured leverage”);
- stosunek skonsolidowanego całkowitego długu netto do skonsolidowanego zysku EBITDA nie może przekroczyć pewnych progów na daty testu kwartalnego, próg rozpoczyna się od poziomu 5,25:1 i stopniowo zmniejsza się do 3,75:1 („total leverage”);
- „cashflow cover” (stosunek skonsolidowanych przepływów pieniężnych do obsługi długu netto) oraz „interest cover” (wskaźnik pokrycia odsetek): w przypadku gdy wskaźnik „total leverage” jest powyżej 2,75:1, cashflow cover nie może być niższy niż 1,0 na daty testu kwartalnego; w przypadku gdy „total leverage” jest poniżej 2,75:1, stosunek skonsolidowanej EBITDA do kosztów finansowych netto nie może być niższy niż 2,75:1 na daty testu kwartalnego.

Wszystkie kowenanty były spełnione w 2017 i 2018 roku.

Dodatkowo w przypadku zmiany kontroli uruchomiona zostanie określona procedura. Umowa SFA wymienia również określone dozwolone transakcje nabycia. Wszelkie transakcje nabycia poza tą listą wymagają uprzedniej pisemnej zgody znaczących kredytodawców. Zgodnie z SFA Grupa nie może wykonywać pewnych rodzajów nietypowych płatności, jednocześnie mając możliwość prowadzić działalność w normalnym zakresie w ramach definicji dozwolonych płatności.

W dniu 8 stycznia 2019 r. Grupa zawarła Drugą Umowę Zmieniającą i Ujednolicającą do Umowy SFA, która zawiera między innymi następujące poprawki do SFA:

1. Zmiana profilu spłat SFA poprzez zmniejszenie rocznych spłat kapitału do 346,8 mln PLN (z 586,3 mln PLN) w latach 2019-2021 oraz zwiększenie spłaty w marcu 2022 roku do 1 015,7 mln PLN (z 293,1 mln PLN);
2. Możliwość przypisania dobrowolnej przedpłaty do dowolnej transzy kredytu lub dowolnej raty SFA według wyłącznego uznania Grupy;
3. Możliwość złożenia wniosku o uwolnienie zabezpieczenia ustanowionego w związku z SFA (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie SFA), gdy poziom skonsolidowanego długu netto do skorygowanej EBITDA („Dźwignia Finansowa”, ang. „Leverage”) jest niższy lub równy 2,00:1 z obowiązkiem ponownego ustanowienia uprzednio zwolnionego zabezpieczenia, jeżeli dźwignia przekroczy poziom 2,00:1;
4. Modyfikacja definicji zmiany kontroli w taki sposób, że zmiana kontroli ma miejsce, gdy jakkolwiek akcjonariusz, z wyłączeniem dwóch aktualnie największych akcjonariuszy, osiągnie ponad 33⅓% udziału w kapitale akcyjnym, przy czym wszelkie ograniczenia dotyczące tych największych akcjonariuszy zostały usunięte;
5. Obniżenie marży ponad WIBOR o 0,25 punktu procentowego, gdy Dźwignia Finansowa spadnie poniżej 3,00:1 i wprowadzenie nowych poziomów Dźwigni Finansowej, które uprawniają do dalszej obniżki marży.
6. Zmiana kowenantu finansowego zmieniająca poziom Dźwigni Finansowej, poniżej którego testowane jest pokrycie odsetek („interest cover”), zamiast stosunku skonsolidowanych przepływów pieniężnych do obsługi długu netto („cashflow cover”) z 2,75: 1 na 3,00: 1;
7. Zmiana okresu wyliczania wskaźnika skonsolidowanej EBITDA ze zannualizowanego ostatniego półrocza na ostatnie dwanaście miesięcy;
8. Opcjonalne uruchomienie programu emisji niezabezpieczonych obligacji o wartości do 2 miliardów złotych jako części Dozwolonego Finansowego Zadłużenia;

9. Inne zmiany do definicji Skonsolidowanych przepływów pieniężnych, Skonsolidowanej EBITDA, Akceptowalnych Źródeł Finansowania i Dozwolonych Przejść wraz z korektami do zasad obliczania wskaźników;
10. Inne zmiany techniczne i porządkujące.

W dniu 26 lutego 2019 r. Grupa dokonała dobrowolnej przedpłaty raty w ramach transzy A, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 29 marca 2019 r., w kwocie 173 404 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami.

### **27.1.2 Kredyt odnawialny**

Historycznie Grupa Play posiadała wielowalutowy kredyt odnawialny w bankach: Alior Bank S.A. (kredytodawca) oraz Santander Bank Polska S.A. (dawniej Bank Zachodni WBK S.A.) (kredytodawca i agent) do kwoty 400 000 tysięcy złotych. Środki z kredytu mogły być użyte w celu finansowania bieżącej działalności (w tym nabycia rezerwacji częstotliwości telekomunikacyjnych oraz wydatków inwestycyjnych związanych z częstotliwościami, a także innych wydatków inwestycyjnych). Kredyt miał być spłacony 31 stycznia 2018 r. Odsetki były kalkulowane w oparciu o stopy LIBOR, EURIBOR lub WIBOR plus marża (w zależności od waluty kredytu oraz okresu naliczenia odsetek). Umowa została zakończona w dniu 20 marca 2017 r.

### **27.1.3 Kredyt Santander Bank Polska S.A. (dawniej Bank Zachodni WBK S.A.)**

Grupa Play posiada kredyt odnawialny w Santander Bank Polska S.A. w kwocie 50 000 tysięcy złotych. Środki z kredytu mogą być wykorzystywane na finansowanie bieżącej działalności.

Kredyt dostępny jest do 31 maja 2019 r. Odsetki są kalkulowane jako 1M WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2018 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna.

### **27.1.4 Kredyt w Banku Millennium**

Grupa Play posiada kredyt odnawialny w Banku Millennium S.A. do wysokości 50 000 tysięcy złotych. Środki z kredytu mogą być wykorzystywane na finansowanie bieżącej działalności.

Kredyt jest dostępny do 12 listopada 2019 roku. Odsetki są kalkulowane jako 1M WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2018 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna

### **27.1.5 Kredyt mBank S.A.**

Grupa posiada kredyt odnawialny w mBank S.A. na kwotę 50 000 tysięcy złotych. Środki z kredytu mogą być wykorzystywane na finansowanie bieżącej działalności.

Kredyt dostępny jest do 18 kwietnia 2019 r. Odsetki są kalkulowane jako ON WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2018 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna.

### **27.1.6 Kredyt DNB Bank Polska S.A.**

Spółka posiada kredyt odnawialny w DNB Bank Polska S.A. na kwotę 50 000 tysięcy złotych. Środki z kredytu mogą być wykorzystywane na finansowanie bieżącej działalności.

Kredyt dostępny jest do 9 września 2019 r. Odsetki są kalkulowane jako 1M WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2018 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna.

## 27.2 Obligacje

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Długoterminowe obligacje</b>			
Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone w EUR o oprocentowaniu 5.25% zapadalne w 2019 r.	-	-	2 631 938
Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone w PLN o zmiennym oprocentowaniu zapadalne w 2019 r.	-	-	129 297
Uprzywilejowane Obligacje w EUR o oprocentowaniu 6.5% zapadalne w 2019 r.	-	-	1 183 033
Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone wyemitowane w 2015 r. w EUR o oprocentowaniu 5.25% zapadalne w 2019 r.	-	-	561 001
	-	-	<b>4 505 269</b>
<b>Krótkoterminowe obligacje</b>			
Krótkoterminowe obligacje - narosłe odsetki	-	-	102 941
	-	-	<b>102 941</b>
	-	-	<b>4 608 210</b>

### 27.2.1 Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane w euro o oprocentowaniu 5,25% (spłacone w 2017)

W dniu 31 stycznia 2014 r. Grupa wyemitowała Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o stałym oprocentowaniu o łącznej wartości nominalnej równej 600 000 tysięcy euro. Obligacje były zapadalne w dniu 1 lutego 2019 r. Odsetki od Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych o stałym oprocentowaniu były wyliczane według stopy 5,25% rocznie i były płatne co pół roku z dołu w dniu 1 lutego i 1 sierpnia, poczynając od dnia 1 sierpnia 2014 r.

Zobowiązania z tytułu obligacji były wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. W ramach kalkulacji efektywnej stopy procentowej uwzględniono wartość kosztów pozyskania finansowania. Na 31 grudnia 2016 roku saldo niezamortyzowanych kosztów wyniosło 22 462 tysięcy złotych. Efektywna stopa procentowa została skalkulowana na poziomie 5,77% na dzień 31 grudnia 2016 r.

Wartość księgową obligacji była zbliżona do ich wartości godziwej. Stopa dyskontowa zastosowana do kalkulacji według wartości godziwej była zbliżona do wartości efektywnej stopy procentowej.

Obligacje zostały całkowicie spłacone w marcu 2017 r. przy użyciu wpływów z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Niezamortyzowane koszty pozyskania finansowania zostały całkowicie spisane.

### 27.2.2 Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane w PLN o zmiennym oprocentowaniu (spłacone w 2017)

W dniu 31 stycznia 2014 r. Grupa wyemitowała Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o zmiennym oprocentowaniu o łącznej wartości nominalnej równej 130 000 tysięcy złotych. Obligacje były zapadalne w dniu 1 lutego 2019 r. Odsetki od zabezpieczonych obligacji o zmiennym oprocentowaniu były kalkulowane przy zastosowaniu stopy procentowej opartej o 3M WIBOR plus marża w okresach kwartalnych z dołu 1 lutego, 1 maja, 1 sierpnia oraz 1 listopada każdego roku, począwszy od 1 maja 2014 r.

Zobowiązania z tytułu obligacji były wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. W ramach kalkulacji efektywnej stopy procentowej uwzględniono wartość kosztów pozyskania finansowania. Na 31 grudnia 2016 roku saldo niezamortyzowanych kosztów wyniosło 703 tysiące złotych, natomiast efektywna stopa procentowa została skalkulowana na poziomie 5,70% na dzień 31 grudnia 2016 r.

Wartość księgowa obligacji była zbliżona do ich wartości godziwej. Stopa dyskontowa zastosowana do kalkulacji w wartości godziwej była zbliżona do wartości efektywnej stopy procentowej

Obligacje zostały całkowicie spłacone w marcu 2017 r. przy użyciu wpływów z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Niezamortyzowane koszty pozyskania finansowania zostały całkowicie spisane.

### **27.2.3 Uprzywilejowane Obligacje w euro o oprocentowaniu 6,50% (spłacone w 2017)**

W dniu 31 stycznia 2014 r. Grupa wyemitowała Obligacje Uprzywilejowane o łącznej wartości nominalnej równej 270 000 tysięcy euro. Obligacje były zapadalne w dniu 1 sierpnia 2019 r. Odsetki od Obligacji Uprzywilejowanych były wyliczane według stopy 6,50% rocznie i były płatne co pół roku z dołu w dniu 1 lutego i 1 sierpnia, poczynając od dnia 1 sierpnia 2014 r.

Zobowiązania z tytułu obligacji były wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. W ramach kalkulacji efektywnej stopy procentowej uwzględniono wartość kosztów pozyskania finansowania. Na 31 grudnia 2016 roku saldo niezamortyzowanych kosztów wyniosło 11 447 tysięcy złotych, natomiast efektywna stopa procentowa została skalkulowana na poziomie 7,04% na dzień 31 grudnia 2016 r.

Wartość księgowa obligacji była zbliżona do ich wartości godziwej. Stopa dyskontowa zastosowana do kalkulacji według wartości godziwej była zbliżona do wartości efektywnej stopy procentowej.

Obligacje zostały całkowicie spłacone w marcu 2017 r. przy użyciu wpływów z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych zawartej w tym samym miesiącu. Niezamortyzowane koszty pozyskania finansowania zostały całkowicie spisane.

### **27.2.4 Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone w euro o oprocentowaniu 5,25% (spłacone w 2017)**

W dniu 19 marca 2015 r. Grupa wyemitowała Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o stałym oprocentowaniu o łącznej wartości nominalnej równej 125 000 tysięcy euro. Obligacje były zapadalne w dniu 1 lutego 2019 r. Odsetki od Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych były kalkulowane według stopy 5,25% rocznie i były płatne co pół roku z dołu w dniu 1 lutego i 1 sierpnia, poczynając od dnia 1 sierpnia 2015 r.

Zobowiązania z tytułu obligacji były wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Wartość kosztów pozyskania finansowania, skorygowana o wartość premii, została włączona do wyliczenia efektywnej stopy procentowej. W wyniku nabycia obligacji po cenie skorygowanej o premię saldo niezamortyzowanych kosztów było ujemne i wyniosło 8 001 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2016 r. Efektywna stopa procentowa wyniosła 4,57% na dzień 31 grudnia 2016 r.

Wartość księgowa obligacji była zbliżona do ich wartości godziwej. Stopa dyskontowa zastosowana do kalkulacji według wartości godziwej była zbliżona do wartości efektywnej stopy procentowej.

Obligacje zostały całkowicie spłacone w marcu 2017 r. przy użyciu wpływów z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Niezamortyzowane koszty pozyskania finansowania zostały całkowicie spisane.

### 27.3 Zobowiązania z tytułu leasingu

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu</b>			
Lokalizacje pod stacje telekomunikacyjne	740 756	660 308	564 680
Lokale handlowe	47 813	54 257	33 390
Ciemne włókna światłowodowe	12 366	6 322	10 581
Centra kolokacyjne	9 969	11 797	16 931
Biura i magazyn	11 533	22 173	29 813
Urządzenia informatyczne i telekomunikacyjne	2 524	2 723	9 803
Środki transportu	4 648	4 634	4 437
	<b>829 609</b>	<b>762 214</b>	<b>669 635</b>
<b>Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu</b>			
Lokalizacje pod stacje telekomunikacyjne	95 020	119 386	109 607
Lokale handlowe	26 835	28 932	22 290
Ciemne włókna światłowodowe	6 821	7 484	9 162
Centra kolokacyjne	5 910	5 785	6 234
Biura i magazyn	11 233	10 705	4 766
Urządzenia informatyczne i telekomunikacyjne	4 331	9 616	15 136
Środki transportu	5 437	4 694	5 884
	<b>155 587</b>	<b>186 602</b>	<b>173 079</b>
	<b>985 196</b>	<b>948 816</b>	<b>842 714</b>

Przyszłe płatności wymagalne zgodnie z umowami leasingowymi, które istniały na datę bilansową, zostały przedstawione w Nocie 3.4.

## 27.4 Zmiany zobowiązań finansowych

	2018	2017	2016
<b>Kredyty bankowe</b>			
Na 1 stycznia	<b>6 363 558</b>	-	-
Wpływy	-	6 443 000	385 000
Odsetki naliczone	307 704	265 101	7 647
Wydatki na spłatę odsetek	(284 718)	(238 432)	(4 328)
Pozostałe wydatki	(4 147)	(106 111)	(3 319)
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(390 880)	-	(385 000)
Na 31 grudnia	<b>5 991 517</b>	<b>6 363 558</b>	-
<b>Obligacje</b>			
Na 1 stycznia	-	<b>4 608 210</b>	<b>4 432 466</b>
Wpływy	-	-	-
Odsetki naliczone	-	157 457	267 372
Wydatki na spłatę odsetek	-	(156 223)	(252 433)
Pozostałe wydatki	-	(78 689)	-
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	-	(104 961)	160 805
Wydatki na spłatę kwoty głównej	-	(4 425 794)	-
Na 31 grudnia	-	-	<b>4 608 210</b>
<b>Leasing</b>			
Na 1 stycznia	<b>948 816</b>	<b>842 714</b>	<b>841 397</b>
Nowe umowy leasingu	237 537	263 512	156 200
Zmiany warunków umów leasingu lub zakończenie umów	(65 676)	(16 865)	(26 535)
Odsetki naliczone	58 271	62 411	60 656
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	3 588	(6 861)	3 713
Wydatki na spłatę rat leasingowych	(197 340)	(196 095)	(192 717)
Na 31 grudnia	<b>985 196</b>	<b>948 816</b>	<b>842 714</b>
<b>Pozostałe zobowiązania finansowe</b>			
Na 1 stycznia	<b>26 448</b>	<b>2 643</b>	-
Nowe umowy	24 975	30 344	4 001
Odsetki naliczone	1 348	368	13
Wydatki na spłatę odsetek	(888)	(368)	(13)
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	410	-	-
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(22 676)	(6 539)	(1 358)
Na 31 grudnia	<b>29 617</b>	<b>26 448</b>	<b>2 643</b>

Linie „Odsetki naliczone” powyżej prezentują odsetki naliczone według zamortyzowanego kosztu, tj. z uwzględnieniem amortyzacji kosztów pozyskania finansowania.

Pozostałe wydatki związane z pożyczkami i kredytami poniesione w roku zakończonym 31 grudnia 2017 są to koszty pozyskania finansowania poniesione w związku z Umową Kredytów Uprzywilejowanych podpisaną w marcu 2017 r. Pozostałe wydatki związane z obligacjami dotyczą opłat z tytułu wcześniejszego wykupu Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych i Uprzywilejowanych Obligacji w związku z refinansowaniem w marcu 2017.

## **27.5 Aktywa stanowiące zabezpieczenia dla zobowiązań finansowych**

Do dnia 16 czerwca 2017 r. Kredyty Uprzywilejowane były zabezpieczone poprzez zastaw na udziałach w Play Communications S.A. ustanowiony przez Play Holdings 1 S.à r.l. jako zastawcę na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika. W dniu 16 czerwca 2017 r. zastaw na udziałach został zwolniony na podstawie umowy zwolnienia z zastawu zawartej w związku z aneksem do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych.

Kredyty Uprzywilejowane są aktualnie zabezpieczone:

- zastawem finansowym i rejestrowym na udziałach w P4 sp. z o.o. ustanowionym przez Play Communications S.A. działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- zastawem cywilnym i rejestrowym na prawach komplementariusza w Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. ustanowionym przez 3GNS sp. z o.o. działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- zastawem cywilnym i rejestrowym na prawach komandytariusza w Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. ustanowionym przez P4 sp. z o.o. działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- zastawami na rachunkach bankowych ustanowionymi przez Play Communications S.A. działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- zastawami finansowymi na rachunkach bankowych ustanowionymi przez P4 sp. z o.o. działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- zastawami finansowymi na rachunkach bankowych ustanowionymi przez Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- pełnomocnictwami do rachunków bankowych udzielonymi przez P4 sp. z o.o. oraz Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. na rzecz Santander Bank Polska S.A.;
- zastawem rejestrowym na zbiorze aktywów (w tym, lecz nie wyłącznie, na ewentualnych istotnych prawach własności intelektualnej oraz prawach wynikających z umów ubezpieczenia) P4 sp. z o.o. ustanowionym przez P4 sp. z o.o. działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- zastawem rejestrowym na zbiorze aktywów (w tym, lecz nie wyłącznie, na ewentualnych istotnych prawach własności intelektualnej oraz prawach wynikających z umów ubezpieczenia) Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. ustanowionym przez Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- cesją dotyczącą wierzytelności wewnątrzgrupowych dokonaną przez P4 sp. z o.o. jako cedenta na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako cesjonariusza;
- cesją dotyczącą wierzytelności wewnątrzgrupowych dokonaną przez Play Communications S.A. jako cedenta na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako cesjonariusza / zastawem rejestrowym na obligacjach wewnątrzgrupowych ustanowionym przez Play Communications S.A. jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- cesją dotyczącą wierzytelności wewnątrzgrupowych dokonaną przez Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. jako cedenta na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako cesjonariusza; oraz
- oświadczeniami o poddaniu się egzekucji złożonymi przez P4 sp. z o.o., Play Communications S.A. oraz Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. na rzecz Santander Bank Polska S.A.

Po zmianie SFA z 8 stycznia 2019 r. Grupa ma możliwość złożenia wniosku o uwolnienie zabezpieczenia ustanowionego w związku z SFA (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie SFA), gdy poziom skonsolidowanego długu netto do skorygowanej EBITDA („Dźwignia Finansowa”, ang. „Leverage”) jest niższy lub równy 2,00:1 z obowiązkiem ponownego ustanowienia uprzednio zwolnionego zabezpieczenia, jeżeli dźwignia przekroczy poziom 2,00:1.



## 28. Rezerwy

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	43 463	49 985	38 902
Pozostałe rezerwy długoterminowe	5 616	8 350	8 618
Krótkoterminowe rezerwy na zobowiązania	3 435	78	1 006
	<b>52 514</b>	<b>58 413</b>	<b>48 526</b>

Zmiany rezerw zostały przedstawione poniżej:

	Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	Pozostałe rezerwy długoterminowe	Rezerwy krótkoterminowe	Razem
<b>Na 1 stycznia 2018</b>	<b>49 985</b>	<b>8 350</b>	<b>78</b>	<b>58 413</b>
Zwiększenie	17 814	2 978	2 467	23 259
Przeniesienie	-	(890)	890	-
Zmniejszenie:	(24 336)	(4 822)	-	(29 158)
- rozwiązanie rezerw	(24 336)	(490)	-	(24 826)
- wykorzystanie rezerw	-	(4 332)	-	(4 332)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>43 463</b>	<b>5 616</b>	<b>3 435</b>	<b>52 514</b>

	Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	Pozostałe rezerwy długoterminowe	Rezerwy krótkoterminowe	Razem
<b>Na 1 stycznia 2017</b>	<b>38 902</b>	<b>8 618</b>	<b>1 006</b>	<b>48 526</b>
Zwiększenie	11 512	315	15	11 842
Zmniejszenie:	(429)	(583)	(943)	(1 955)
- rozwiązanie rezerw	(429)	(220)	(162)	(811)
- wykorzystanie rezerw	-	(363)	(781)	(1 144)
<b>Na 31 grudnia 2017</b>	<b>49 985</b>	<b>8 350</b>	<b>78</b>	<b>58 413</b>

	Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	Pozostałe rezerwy długoterminowe	Rezerwy krótkoterminowe	Razem
<b>Na 1 stycznia 2016</b>	<b>38 255</b>	<b>8 217</b>	<b>996</b>	<b>47 468</b>
Zwiększenie	1 021	592	20 443	<b>22 056</b>
Zmniejszenie:	(374)	(191)	(20 433)	<b>(20 998)</b>
- rozwiązanie rezerw	(374)	(191)	-	<b>(565)</b>
- wykorzystanie rezerw	-	-	(20 433)	<b>(20 433)</b>
<b>Na 31 grudnia 2016</b>	<b>38 902</b>	<b>8 618</b>	<b>1 006</b>	<b>48 526</b>

## 29. Programy motywacyjne

### 29.1 Programy motywacyjne rozliczane w instrumentach kapitałowych

#### PIP i VDP 4

Po IPO, 27 lipca 2017 r. Członkowie Zarządu P4 oraz kluczowi pracownicy wstąpili do nowych programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych: Performance Incentive Plan ("PIP") oraz Value Development Program 4 ("VDP4").

W ramach programu PIP Członkowie Zarządu P4 zakupili w dacie IPO (27 lipca 2017 r.) 3 170 119 akcji Spółki („Akcji bazowych”), za które zapłacili cenę nabycia z daty IPO (36 złotych za akcję).

W ramach programu VDP4 w dacie IPO uczestnicy programu otrzymali bezpłatnie akcje Spółki („Akcje bazowe”).

W każdą rocznicę IPO, od pierwszej do piątej rocznicy, uczestnicy programu „PIP” oraz „VDP4” otrzymają dodatkowe akcje („Akcje dodatkowe”), pod warunkiem, że:

- a) uczestnicy będą zatrudnieni przez Grupę w dniu rocznicy (nie będą także w okresie wypowiedzenia)
- b) nadal będą w posiadaniu Akcji bazowych
- c) określone w programie wskaźniki finansowe zostaną spełnione w całości lub częściowo.

Uczestnicy programów otrzymają Akcje dodatkowe w maksymalnej ilości 0,10, 0,15, 0,20, 0,25 i 0,30 Akcji dodatkowej przypadającej na posiadaną przez albo w imieniu uczestnika jedną Akcję bazową odpowiednio w pierwszą, drugą, trzecią, czwartą i piątą rocznicę IPO.

Dokładna liczba Akcji dodatkowych, jakie przyznane zostaną w poszczególne rocznice IPO, zależy od wskaźników finansowych, to jest od wartości akcji Spółki w porównaniu do innych spółek z indeksu WIG 20 i wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych. Wyniki te będą mierzone jako wartość zwrotu wygenerowana dla akcjonariuszy (w odniesieniu do spółki, zmiana kapitalizacji rynkowej w analizowanym okresie, powiększona o dywidendy lub inne płatności do akcjonariuszy, inne niż w ramach świadczonych usług, wyrażona jako procent od wartości początkowej na początek analizowanego okresu). 50% mnożnika będzie zależne od stopnia wykonania dla WIG 20 oraz pozostałe 50% będzie uzależnione od stopnia wykonania dla wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych.

Wszystkie Akcje bazowe oraz Akcje dodatkowe są objęte okresowymi blokadami możliwości sprzedaży (ang. „Lock-up”). Udział Akcji bazowych objętych blokadą wynosi 100%, 80% i 40% w okresach zaczynających się w dacie IPO a kończących się odpowiednio w pierwszą, drugą i trzecią rocznicę IPO. Udział Akcji dodatkowych objętych blokadą wynosi 100% i 50% w okresach zaczynających się w dacie przyznania Akcji dodatkowych a kończących się odpowiednio w pierwszą i drugą rocznicę przyznania Akcji dodatkowych.

#### PIP 2

W roku 2018 Grupa ustanowiła nowy plan motywacyjny rozliczany w instrumentach kapitałowych Performance Incentive Plan V2 ("PIP 2").

W ramach programu PIP 2 członkom programu mogą być nieodpłatnie przyznane Początkowe Akcje Inwestycyjne PC S.A. w Dacie Emisji Początkowych Akcji Inwestycyjnych.

Zgodnie z zasadami PIP 2, w pierwszej, drugiej i trzeciej rocznicy Daty Emisji Początkowych Akcji Inwestycyjnych, członkowie PIP 2 otrzymają Lojalnościowe Akcje Inwestycyjne, pod warunkiem, że:

- a) pozostają pracownikami Grupy w dniu odpowiedniej rocznicy (nie będą także w okresie wypowiedzenia); i
- b) nadal posiadają Pierwotne Akcje Inwestycyjne.

Członkowie programów otrzymają Lojalnościowe Akcje Inwestycyjne w maksymalnej liczbie 0,20, 0,35 i 0,45 Lojalnościowych Akcji Inwestycyjnych na każdą Początkową Akcję Inwestycyjną posiadaną przez lub w imieniu członka programu odpowiednio w pierwszą, drugą i trzecią rocznicę Daty Emisji Początkowych Akcji Inwestycyjnych.

Akcja Inwestycyjna posiadana przez członka lub w jego imieniu przez co najmniej 365 kolejnych dni na dzień emisji Akcji Dodatkowych staje się Kwalifikowaną Akcją Inwestycyjną.

W dniach od pierwszej do piątej rocznicy Daty Początkowej (27 lipca 2018 r.) członkowie PIP 2 otrzymają Akcje Dodatkowe, pod warunkiem że:

- a) pozostają pracownikami Grupy w dniu odpowiedniej rocznicy (nie będą także w okresie wypowiedzenia);
- b) nadal posiadają Kwalifikowane Akcje Inwestycyjne; i
- c) określone w programie wskaźniki finansowe zostaną spełnione w całości lub częściowo.

Członkowie programów otrzymają Akcje Dodatkowe w maksymalnej liczbie: 0,20, 0,30, 0,40, 0,50 i 0,60 Akcji Dodatkowych na Kwalifikowaną Akcję Inwestycyjną posiadanych przez lub w imieniu członka odpowiednio w pierwszej, drugiej, trzeciej, czwartej i piątej rocznicy Daty Początkowej.

Dokładna liczba Akcji dodatkowych, zależy od wskaźników finansowych, to jest od wartości akcji PC S.A. w porównaniu do innych spółek z indeksu WIG 20 i wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych. Wyniki te będą mierzone jako wartość zwrotu wygenerowana dla akcjonariuszy (w odniesieniu do spółki, zmiana kapitalizacji rynkowej w analizowanym okresie, powiększona o dywidendy lub inne płatności do akcjonariuszy, inne niż w ramach świadczonych usług, wyrażona jako procent od wartości początkowej na początek analizowanego okresu). 50% mnożnika będzie zależne od stopnia wykonania dla WIG 20 oraz pozostałe 50% będzie uzależnione od stopnia wykonania dla wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych.

Wszystkie Początkowe Akcje Inwestycyjne, Lojalnościowe Akcje Inwestycyjne oraz Akcje dodatkowe są objęte okresowymi blokadami możliwości sprzedaży (ang. „Lock-up”). Udział Początkowych Akcji Inwestycyjnych objętych blokadą wynosi 100%, 80% i 40% w okresach zaczynających się w Dacie Emisji Początkowych Akcji Inwestycyjnych a kończących się odpowiednio w pierwszą, drugą i trzecią rocznicę Daty Emisji Początkowych Akcji Inwestycyjnych. Udział Akcji dodatkowych objętych blokadą wynosi 100% i 50% w okresach zaczynających się w dacie przyznania Akcji dodatkowych a kończących się odpowiednio w pierwszą i drugą rocznicę przyznania Akcji dodatkowych.

W dniu 2 lipca 2018 r. (która jest Datą Emisji Początkowych Akcji Inwestycyjnych), Członek Zarządu Spółki przystąpił do programu PIP 2 i zostało mu przyznanych nieodpłatnie 204 450 akcji PC S.A. (które kwalifikują się jako Początkowe Akcje Inwestycyjne).

#### **VDP 4 bis**

W roku 2018 Grupa ustanowiła nowy plan motywacyjny rozliczany w instrumentach kapitałowych Value Development Program 4 bis ("VDP 4 bis"). Do programu przystąpili pracownicy, którzy awansowali oraz nowi kluczowi pracownicy zatrudnieni w Grupie. Zasady są zbliżone do VDP4 poza przyznaniem darmowych Akcji Bazowych.

W ramach programu członkowie są warunkowo uprawnieni do otrzymania nieodpłatnie określonej części Maksymalnej Liczby Akcji Dodatkowych na koniec każdego Okresu Rozliczeniowego.

W każdą rocznicę IPO, od pierwszej do piątej rocznicy, uczestnicy programu VDP 4 bis otrzymają Akcje Dodatkowe, pod warunkiem, że:

- a) uczestnicy będą zatrudnieni przez Grupę w dniu rocznicy (nie będą także w okresie wypowiedzenia)

b) określone w programie wskaźniki finansowe zostaną spełnione w całości lub częściowo.

Uczestnicy programów otrzymają Akcje dodatkowe w maksymalnej liczbie 0,10, 0,15, 0,20, 0,25 i 0,30 Akcji dodatkowej przypadającej na Maksymalną Liczbę Akcji Dodatkowych, odpowiednio w pierwszą, drugą, trzecią, czwartą i piątą rocznicę IPO. Członek dołączający do programu VDP 4 bis po rozpoczęciu pierwszego lub następnych Okresów Rozliczeniowych nie będzie uprawniony do otrzymania części Akcji Dodatkowych dotyczących już zakończonych Okresów Rozliczeniowych, ale będzie uprawniony do otrzymania pełnej liczby Akcji Dodatkowych dotyczących Okresu Rozliczeniowego, w którym dołączył do programu.

Dokładna liczba Akcji dodatkowych zależy od wskaźników finansowych, to jest od wartości akcji PC S.A. w porównaniu do innych spółek z indeksu WIG 20 i wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych. Wyniki te będą mierzone jako wartość zwrotu wygenerowana dla akcjonariuszy (w odniesieniu do spółki, zmiana kapitalizacji rynkowej w analizowanym okresie, powiększona o dywidendy lub inne płatności do akcjonariuszy, inne niż w ramach świadczonych usług, wyrażona jako procent od wartości początkowej na początek analizowanego okresu). 50% mnożnika będzie zależne od stopnia wykonania dla WIG 20 oraz pozostałe 50% będzie uzależnione od stopnia wykonania dla wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych.

Wszystkie Akcje Dodatkowe są objęte okresowymi blokadami możliwości sprzedaży (ang. „Lock-up”). Udział Akcji Dodatkowych objętych blokadą wynosi 100% i 50% w okresach zaczynających się w dacie przyznania Akcji dodatkowych a kończących się odpowiednio w pierwszą i drugą rocznicę przyznania Akcji dodatkowych.

W lipcu 2018 kluczowi pracownicy P4, którzy dołączyli do programu VDP 4, nabyli prawa do Maksymalnej Liczby Akcji Dodatkowych wynoszącej 218 473.

Żadne Akcje Dodatkowe nie zostały przyznane w ramach programów PIP, VDP 4 i VDP 4 bis w pierwszą rocznicę IPO 27 lipca 2018 r.

## **29.2 Programy motywacyjne rozliczane w środkach pieniężnych**

W 2017 r. i w okresach porównywalnych Grupa prowadziła następujące programy motywacyjne z rozliczeniem w środkach pieniężnych, które zostały rozliczone w 2017 r. lub wcześniej:

- EGA MB Plan
- PSA 1, PSA 2 i PSA 3 Plan
- SF 1 i SF 2 Plan
- EGA Employees Plan
- VDP 3

### **EGA MB Plan**

W ramach programu „EGA MB Plan” Członkom Zarządu spółki P4 przyznano w 2006 i 2007 roku prawo do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wyceny udziałów. W 2014 roku program motywacyjny spółki P4 został zastąpiony przez program prowadzony na tych samych warunkach przez Spółkę. Przyznany procentowy udział został przekształcony w liczbę przyznanych praw.

Zgodnie z warunkami programu „EGA MB Plan”, w razie zbywania udziałów przez ówczesnych współników („upłynnienie”), w tym w ramach takich transakcji jak sprzedaż udziałów, wprowadzenie do obrotu publicznego, unieważnienie lub umorzenie udziałów, po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikom programu, którzy pozostawali zatrudnieni w Grupie przez okres nabywania uprawnień, przysługiwała kwota pieniężna liczona jako iloczyn liczby przyznanych uczestnikowi praw i wartości jednego prawa. Wartość jednego prawa była zależna od ceny upłynnienia skorygowanej o nadwyżkę wkładów kapitałowych. W przypadku dystrybucji kapitałów do współników, uczestnikom programu przysługiwały dodatkowe wypłaty z programu. Liczba przyznanych praw na dzień 31 grudnia 2016 r. wynosiła 2 181. Wartość godziwa programu była szacowana przy zastosowaniu modelu geometrycznych ruchów Browna (model Monte Carlo).

Plan EGA MB został rozliczony w środkach pieniężnych w związku z IPO w 2017 r.

### **PSA 1, PSA 2 i PSA 3 Plan**

W ramach programu „PSA 1 Plan” Członkom Zarządu spółki P4 przyznano w 2009 roku prawo do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wyceny udziałów. W ramach programu „PSA 2 Plan” oraz „PSA 3 Plan” Członkom Zarządu spółki P4 przyznano w 2013 roku prawo do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wyceny udziałów. W 2014 roku powyższe programy motywacyjne zostały zastąpione przez jeden program prowadzony przez Spółkę oraz zmodyfikowane; przyznany procentowy udział został przekształcony w liczbę przyznanych praw. Zgodnie z warunkami programu „PSA 1 Plan”, w razie zmiany kontroli nad Spółką lub wprowadzenia do obrotu publicznego („upłynnienie”), po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikom programu, którzy pozostawali zatrudnieni w Grupie przez okres nabywania uprawnień, przysługiwała kwota pieniężna liczona jako iloczyn liczby przyznanych uczestnikowi praw i wartości jednego prawa. Wartość jednego prawa była zależna od nadwyżki ceny upłynnienia ponad wartość bazową zdefiniowaną w umowie. Liczba praw przyznanych na dzień 31 grudnia 2016 r. oraz 31 grudnia 2015 r. wynosiła 2.181. Zgodnie z warunkami programu „PSA 2 Plan”, w razie zmiany kontroli nad Spółką lub wprowadzenia do obrotu publicznego („upłynnienie”), po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikom programu przysługiwała kwota pieniężna liczona jako iloczyn liczby przyznanych uczestnikowi praw i wartości jednego prawa. Wartość jednego prawa zależna była od nadwyżki ceny upłynnienia ponad wartość bazową zdefiniowaną w umowie, pomniejszona o kwotę wypłaconą w ramach programu „PSA 3 Plan”. Kwota wypłacona w ramach programu „PSA 2 Plan” nie mogła być wyższa od limitu określonego w umowie. Liczba przyznanych praw na dzień 31 grudnia 2016 r., 31 grudnia 2015 r. wynosiła 727. Zgodnie z warunkami programu „PSA 3 Plan”, w razie zmiany kontroli nad Spółką lub wprowadzenia do obrotu publicznego („upłynnienie”), po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikom programu przysługiwała kwota pieniężna określona w umowie. W przypadku dystrybucji kapitałów do wspólników, uczestnikom programu przysługiwały wypłaty zaliczkowe z programu. Wartość godziwa programów „PSA 1 Plan”, „PSA 2 Plan” i „PSA 3 Plan” była szacowana przy użyciu modelu geometrycznych ruchów Browna (model Black-Scholes'a).

Umowa dotycząca jednego członka programu PSA 1, PSA 2 i PSA 3 została przekształcona w program EGA MB w 2017 roku, w okresie poprzedzającym IPO.

Plany motywacyjne PSA 1, PSA 2 i PSA 3 zostały rozliczone w środkach pieniężnych w związku z IPO w 2017 r.

#### **SF 1 i SF 2 Plan**

W ramach programu „SF 1 Plan” i „SF 2 Plan” Członkowi Zarządu Spółki P4 przyznano w 2013 roku prawo do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wyceny udziałów. W 2015 roku powyższe programy motywacyjne zostały zastąpione przez programy prowadzone przez Spółkę oraz zmodyfikowane. Zgodnie z warunkami programu „SF 1”, w razie zmiany kontroli nad Grupą Play lub wprowadzenia walorów Grupy Play do obrotu publicznego („upłynnienie”), po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikowi programu przysługiwała kwota pieniężna określona w umowie. Zgodnie z warunkami programu „SF 2 Plan”, w razie zmiany kontroli nad Grupą Play lub wprowadzenia walorów Grupy Play do obrotu publicznego („upłynnienie”), po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikowi programu przysługiwała kwota pieniężna liczona jako iloczyn przyznanego uczestnikowi procentowego udziału i nadwyżki ceny upłynnienia ponad wartość bazową zdefiniowaną w umowie, pomniejszona o kwotę wypłaconą w ramach programu „SF 1 Plan”. Kwota wypłacona w ramach programu „SF 2 Plan” nie mogła być wyższa od limitu określonego w umowie. Przyznany procentowy udział na dzień 31 grudnia 2016 i 31 grudnia 2015 wynosił 0,20%. W przypadku dystrybucji kapitałów do wspólników, uczestnikowi programu przysługiwały wypłaty zaliczkowe z programu. Wartość godziwa programów SF 1 i SF2 była szacowana przy użyciu modelu geometrycznych ruchów Browna (model Black-Scholes'a).

Umowy dotyczące planów SF 1 oraz SF2 zostały zakończone w marcu 2017. Uczestnik programu otrzymał wynagrodzenie na podstawie uzgodnionej opcji zakończenia programu.

Łączny koszt rozpoznany w kosztach ogólnych i administracyjnych w odniesieniu do programów motywacyjnych Zarządu spółki P4 rozliczanych w gotówce wyniósł w 2017 roku 226,002 tysięcy złotych.

#### **EGA Employees Plan**

W ramach programu „EGA Employees Plan” kluczowym pracownikom Grupy przyznano w 2007 i 2008 roku prawo do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wyceny udziałów. W kwietniu 2014 roku dokonano modyfikacji programu polegającej na przekształceniu przyznanego uczestnikowi procentowego udziału na prawa do wynagrodzenia w postaci premii uzależnionej od wyników Grupy w latach 2014 i 2016 oraz prawo do wynagrodzenia w kwocie

uzależnionej od wyceny udziałów. Zgodnie z warunkami programu „EGA Employees Plan”, w razie zbycia udziałów przez ówczesnych współników („upłynnienie”) do dnia 30 czerwca 2016 roku, po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikom programu przysługiwała kwota pieniężna liczona jako iloczyn przyznanej uczestnikowi liczby praw i wartości jednego prawa, która uzależniona była od nadwyżki ceny upłynnienia ponad wartość bazową zdefiniowaną w umowie. Ponieważ do 30 czerwca 2016 roku nie nastąpiła zmiana kontroli nad spółką P4, uczestnikom programu przysługiwało wynagrodzenie w postaci premii uzależnionej od wyników Grupy w 2014 i 2016 roku. W roku zakończonym 31 grudnia 2014 r. zostały zrealizowane prawa do wynagrodzenia uzależnione od wyników Grupy w 2014 r. W 2016 r. zostały zrealizowane prawa do wynagrodzenia uzależnione od wyników Grupy w 2016 r. Plan został zrealizowany w gotówce. Wartość godziwa programu była szacowana przy użyciu modelu geometrycznych ruchów Browna (model Monte Carlo).

### VDP 3 Plan

W ramach programu „VDP 3”, kluczowym pracownikom Spółki P4 przyznano w czerwcu 2015 r., sierpniu 2015 r. i wrześniu 2016 r. prawa do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wzrostu wyceny udziałów. Zgodnie z warunkami programu „VDP 3”, kluczowi pracownicy Spółki byli uprawnieni do otrzymania kwot skalkulowanych jako iloczyn liczby praw przyznanych w ramach programu oraz wartości jednego prawa. Wartość jednego prawa była zależna od wzrostu wartości godziwej kapitału Grupy do dnia zmiany kontroli nad Grupą lub do dnia zakończenia trwania programu w przypadku, gdyby upłynnienie nie nastąpiło do tego dnia. Program zakończył się w dniu 31 grudnia 2017 r. W świetle zapisów programu IPO nie stanowiło zmiany kontroli. W związku z tym, iż przed 31 grudnia 2017 r. nie nastąpiła zmiana kontroli, wartość wypłat z programu została obliczona na podstawie wykonania konkretnych wskaźników bazujących na wynikach finansowych Grupy za lata 2015-2017, więc wartość godziwa zobowiązań związanych z programem VDP 3 została oszacowana zgodnie z powyższym założeniem, po uwzględnieniu płatności zaliczkowych z programu dokonanych w poprzednich okresach. Historycznie wartość praw do wynagrodzenia uzależnionych od wzrostu wyceny udziałów była szacowana przy użyciu modelu geometrycznych ruchów Browna (model Black-Scholes’a). VDP 3 został rozliczony w gotówce w latach zakończonych 31 grudnia 2017 oraz 31 grudnia 2018.

## 29.3 Zmiany wartości programów

Grupa szacuje wartość zobowiązań oraz kapitałów z tytułu programów na koniec każdego okresu sprawozdawczego. Zmiany w wartości zobowiązań oraz kapitałów z tytułu programów ujmuje się w sprawozdaniu z całkowitych dochodów. Zmiany w wartości programów przedstawiono poniżej.

	Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych	Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych	Kapitał zapasowy - efekt wyceny programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych
<b>Na 1 stycznia 2018</b>	-	<b>17 743</b>	<b>28 110</b>
Przyznane w okresie	-	-	5 087
Umorzone w okresie	-	-	(13 321)
Zrealizowane w okresie	-	(17 333)	-
Zmiana wyceny w okresie	-	(410)	19 247
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	-	-	<b>39 123</b>
Nabyte na 31 grudnia 2018	-	-	n/a
Wykonane na 31 grudnia 2018	n/a	n/a	24 466

Zakończenie okresu zatrudnienia w Grupie Play następujących uczestników programów motywacyjnych: Jørgena Bang-Jensena (wcześniej Prezesa Zarządu P4), Bartosza Dobrzyńskiego i Hansa Cronberga (wcześniej Członków

Zarządu P4) - w 2018 r. oraz Jacka Niewęglowskiego (wcześniej Członka Zarządu P4) - w 2019 r., skutkowało zmniejszeniem liczby Akcji Bazowych uprawniających do Akcji Dodatkowych, co zostało odzwierciedlone w 2018 roku jako pomniejszenie kapitałów z wyceny programów motywacyjnych.

	Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych	Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych	Kapitał zapasowy - efekt wyceny programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych
<b>Na 1 stycznia 2017</b>	<b>150 064</b>	<b>17 740</b>	-
Przyznane w okresie	-	-	19 380
Zrealizowane w okresie	-	(381 587)	-
Zmiana wyceny w okresie	231 526	-	8 730
Przeniesione w okresie	(381 590)	381 590	-
<b>Na 31 grudnia 2017</b>	<b>-</b>	<b>17 743</b>	<b>28 110</b>
Nabyte na 31 grudnia 2017	-	17 743	n/a
Wykonane na 31 grudnia 2017	n/a	n/a	19 380

	Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych	Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych	Kapitał zapasowy - efekt wyceny programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych
<b>Na 1 stycznia 2016</b>	<b>163 040</b>	<b>22 294</b>	-
Zrealizowane w okresie	-	(24 701)	-
Zmiana wyceny w okresie	7 171	-	-
Przeniesione w okresie	(20 147)	20 147	-
<b>Na 31 grudnia 2016</b>	<b>150 064</b>	<b>17 740</b>	-
Nabyte na 31 grudnia 2016	132 721	10 806	n/a

### 30. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania

	<b>31 grudnia 2018</b>	<b>31 grudnia 2017</b>	<b>31 grudnia 2016</b>
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	711 572	812 761	761 621
Zobowiązania inwestycyjne	219 966	190 478	320 617
Zobowiązania publiczno-prawne	91 503	97 218	89 991
Zobowiązania wobec pracowników	87	107	104
Inne	4 685	5 964	5 248
	<b>1 027 813</b>	<b>1 106 528</b>	<b>1 177 581</b>

Spadek zobowiązań z tytułu dostaw i usług wynika z przesunięć czasowych w płatnościach za dostawy telefonów oraz za usługi międzyoperatorskie.

### 31. Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów

Na rozliczenia międzyokresowe kosztów składają się rozliczenia międzyokresowe z tytułu bonusów oraz niewykorzystanych urlopów.

### 32. Przychody przyszłych okresów

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Usługi pre-paid	96 039	92 257	78 482
Usługi kontraktowe	143 736	138 327	138 923
Inne	-	627	-
	<b>239 775</b>	<b>231 211</b>	<b>217 405</b>

### 33. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty zaprezentowane w rachunku przepływów pieniężnych

Dla celów skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych, środki pieniężne i ich ekwiwalenty są prezentowane w kwocie pomniejszonej o salda kredytów w rachunkach bieżących. Naliczone odsetki są wyłączone ze środków pieniężnych i ich ekwiwalentów dla celów skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych.

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej	353 690	628 725	340 994
Odsetki naliczone od środków pieniężnych	(95)	(217)	-
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych</b>	<b>353 595</b>	<b>628 508</b>	<b>340 994</b>



### 34. Wpływ zmian kapitału obrotowego i innych, zmian kosztów z tytułu umów z klientami, zmian aktywów i zobowiązań z tytułu umów z klientami, na sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	2018	2017	2016
(Wzrost)/spadek zapasów	(10 215)	(9 593)	62 524
(Wzrost)/spadek należności	231 121	162 786	(389 430)
(Wzrost)/spadek rozliczeń międzyokresowych kosztów	1 375	(2 291)	6 532
Wzrost/(spadek) zobowiązań krótkoterminowych innych niż inwestycyjne	(52 267)	33 842	98 538
Wzrost/(spadek) biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów	(3 879)	5 090	(14 110)
Wzrost/(spadek) przychodów przyszłych okresów	8 564	13 807	360
(Wzrost)/spadek należności długoterminowych	(527)	(1 671)	(1 030)
Wzrost/(spadek) innych zobowiązań długoterminowych	(351)	(748)	(506)
<b>Zmiany kapitału obrotowego i inne</b>	<b>173 821</b>	<b>201 222</b>	<b>(237 122)</b>
(Wzrost)/spadek aktywów z tytułu kosztów umów z klientami	(11 651)	(10 321)	(40 737)
(Wzrost)/spadek aktywów z tytułu umów z klientami	(124 842)	(369 133)	3 100
(Wzrost)/spadek zobowiązań z tytułu umów z klientami	6 161	(12 770)	9 842
	<b>43 489</b>	<b>(191 002)</b>	<b>(264 917)</b>

Spadek należności w roku 2018 oraz w roku 2017 w porównaniu do wzrostu w roku 2016 wynikał głównie ze zmiany struktury sprzedaży. W 2016 roku Spółka znacząco zwiększyła wolumeny sprzedaży w modelu ratalnym generującym wyższe należności. W 2017 i 2018 roku urządzenia sprzedawane były głównie w modelu subsydyjnym, z niższymi należnościami. Należności ratalne z 2016 roku spłacane były przez klientów w latach 2017 i 2018, co miało pozytywny wpływ na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej.

Zmiany zobowiązań związane są z głównie przesunięciami czasowymi w płatnościach zobowiązań za usługi międzyoperatorskie. W 2018 roku Spółka posiadała należność w wysokości 62 261,8 tysięcy złotych wynikającą z zaliczki na podatek dochodowy zapłaconej w 2017 roku, natomiast ostateczna deklaracja podatkowa wykazała stratę podatkową. Należność ta została skompensowana z zobowiązaniami z tytułu VAT. Ze względu na niepieniężny charakter tego rozliczenia rozrachunków, zmniejszenie zobowiązań nie zostało przedstawione w powyższej tabeli.

Znaczący wzrost aktywów z tytułu umów z klientami w roku 2017, który był kontynuowany z mniejszym natężeniem w 2018 roku, wynikał z faktu, że od października 2016 r. urządzenia były sprzedawane przede wszystkim w modelu subsydyjnym, dla którego aktywa z tytułu umów z klientami są znacznie wyższe niż w modelu sprzedaży ratalnej. Ponieważ kontrakty ratalne zostały stopniowo zastąpione kontraktami subsydyjnymi w latach 2017 i 2018, saldo aktywów z tytułu umów z klientami wzrosło.

Podczas obliczania zmian aktywów z tytułu umów z klientami oraz należności za rok 2018, salda na początek roku zostały skorygowane o wpływ zastosowania MSSF 9 (patrz również Nota 2.3) oraz o korektę wartości aktywów z tytułu umów z klientami opisaną w Skonsolidowanym sprawozdaniu ze zmian w kapitale własnym.

### 35. Sprawozdawczość segmentów

Działalność Grupy obejmuje świadczenie mobilnych usług telekomunikacyjnych, sprzedaż urządzeń mobilnych oraz zarządzanie siecią dystrybucji produktów telekomunikacyjnych w Polsce.

Segment operacyjny jest dającym się wyodrębnić obszarem jednostki, który jest zaangażowany w działalność gospodarczą, który może uzyskiwać przychody i ponosić koszty, oraz którego wyniki działalności są regularnie przeglądane w celu podejmowania decyzji dotyczących alokacji zasobów i oceny wyników. Cała Grupa Play została określona jako jeden segment operacyjny, a wyniki jego działalności ocenia się na podstawie przychodów oraz skorygowanego zysku przed odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją (skorygowany wskaźnik EBITDA), tylko z punktu widzenia Grupy Play jako całości.

Dane w tabeli poniżej zostały zaprezentowane w kwotach zaokrąglonych do milionów złotych, dlatego mogą występować różnice w związku z zaokrągleniami.

Uzgodnienie wyniku operacyjnego do skorygowanego wskaźnika EBITDA (w milionach złotych):

	2018	2017	2016
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>1 371</b>	<b>1 107</b>	<b>1 290</b>
+ Amortyzacja	789	797	634
<b>EBITDA</b>	<b>2 160</b>	<b>1 904</b>	<b>1 924</b>
+ Usługi zarządzania	0	49	36
+ Wycena programów motywacyjnych oraz jednorazowe bonusy specjalne	11	283	7
+ Pozostałe koszty niepowtarzające się (przychody)	(11)	62	68
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>2 159</b>	<b>2 298</b>	<b>2 035</b>

Niepowtarzające się koszty lub przychody dotyczą istotnych zdarzeń o charakterze niepowtarzającym się, które są wyłączone z kalkulacji skorygowanego wskaźnika EBITDA na podstawie decyzji Grupy.

Pozostałe niepowtarzające się przychody w roku 2018 r. wynikały głównie z rozwiązania odpisu z tytułu utraty wartości dotyczącego należności międzyoperatorskich za lata 2011-2013 w kwocie 12,7 milionów złotych w związku z korzystnym wyrokiem sądowym (zobacz również Nota 39.2), częściowo skompensowana przez koszt rezerwy na zobowiązanie z tytułu usługi powszechnej wobec Orange Polska S.A. w kwocie 4,3 miliona złotych oraz inne niepowtarzające się przychody i koszty sumujące się do przychodu netto w kwocie 3,0 miliona złotych.

Koszty wynikające z wyceny programów motywacyjnych oraz bonusów specjalnych zmniejszyły się w roku 2018 r. w wyniku zmiany rodzajów planów motywacyjnych w związku z IPO w lipcu 2017 r., które obecnie są klasyfikowane i wyceniane inaczej niż programy motywacyjne obowiązujące w roku 2017. Więcej informacji znajduje się w Nocie 29.

Pozostałe niepowtarzające się koszty poniesione w 2017 r. obejmowały: (i) koszty IPO w wysokości 45,9 miliona złotych; (ii) niepowtarzające się koszty w wysokości 11,4 miliona złotych związane z procesem rejestracji kart pre-paid w celu zastosowania nowych regulacji wynikających z Ustawy z dnia 10 czerwca 2016 r. o zapobieganiu terroryzmowi, które zaczęły obowiązywać w Polsce od 25 czerwca 2016 r. oraz zmieniły Ustawę prawo telekomunikacyjne poprzez wymóg zniesienia anonimowości kart pre-paid; (iii) niepowtarzające się koszty projektów

strategicznych będących poza zwykłym zakresem działalności Grupy w wysokości 3,4 miliona złotych oraz pozostałe koszty niepowtarzające się w wysokości 1,3 miliona złotych. Niepowtarzające się koszty projektów strategicznych będących poza zwykłym zakresem działalności Grupy poniesione w poprzednich okresach zostały w okresie trzech miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 skompensowane z przychodem ze sprzedaży aktywów związanych z tymi projektami.

Pozostałe koszty niepowtarzające się poniesione w roku 2016 obejmowały: (i) koszty rezerwy utworzonej na opłatę za wcześniejsze rozwiązanie jednej z umów handlowych podpisanych przez Grupę w wysokości 20,4 miliona złotych; (ii) koszty jednorazowo spisanych należności międzyoperatorskich z lat 2011-2013 w kwocie 12,7 miliona w związku z niekorzystnym wyrokiem sądowym; (iii) niepowtarzające się koszty projektów będących poza zwykłym zakresem działalności Grupy w wysokości 12,0 miliona złotych; (iv) bezgotówkową korektę salda przychodów przyszłych okresów z lat ubiegłych w kwocie 7,7 miliona złotych; (v) odpis aktualizujący wartość innych aktywów długoterminowych w kwocie 4,6 miliona złotych; oraz (vi) pozostałe koszty niepowtarzające się w wysokości 10,5 miliona złotych składające się głównie z kosztów związanych z procesem rejestracji kart pre-paid zgodnie z nowymi regulacjami.

EBITDA oraz skorygowany wskaźnik EBITDA nie jest miarą określoną w MSSF. Pozostałe podmioty mogą kalkulować EBITDA oraz skorygowany wskaźnik EBITDA w inny sposób.

## **36. Transakcje z jednostkami powiązanymi**

### **36.1 Wynagrodzenie organów zarządzających i nadzorczych**

Koszty wynagrodzeń (łącznie z rezerwą na premie i bonusy specjalne) Członków Zarządów spółek Grupy poniesione w 2018 r. wyniosły 12,394 tysięcy złotych (34,951 tysięcy złotych w 2017 r. oraz 8,690 tysięcy złotych w 2016 r.).

Koszty wynagrodzeń Członków Rady Nadzorczej Spółki P4 poniesione w roku zakończonym 31 grudnia 2017 wyniosły 1,663 tysięcy złotych a w roku zakończonym 31 grudnia 2016: 2,518 tysięcy złotych. Rada Nadzorcza przestała istnieć w czerwcu 2017 r.

Dodatkowo, członkowie Zarządu spółki P4 biorą udział w programach motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych (patrz nota 29). W wyniku wyceny programów Grupa rozpoznała koszty w kwocie 8,526 tysięcy złotych w 2018 r. r., koszty w kwocie 233,606 tysięcy złotych w 2017 r. r. oraz przychody w kwocie 3,380 tysięcy złotych w 2016 r. Przychody i koszty związane z wyceną tych programów zostały ujęte w kosztach ogólnych i administracyjnych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Koszty wynagrodzeń byłych Członków Zarządów spółek Grupy poniesione w 2018 r. w okresie po ustąpieniu przez nich ze stanowiska do końca 2018 r. wyniosły 837 tysięcy złotych.

Oprócz transakcji opisanych powyżej Grupa nie jest świadoma żadnych istotnych transakcji pomiędzy Grupą a Członkami Zarządu Play Communications S.A., Radą Nadzorczą lub Zarządem Spółki P4, lub Radami Nadzorczymi oraz Członkami Zarządów spółek w ramach Grupy.

## 36.2 Transakcje z pozostałymi jednostkami powiązanymi

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Udzielone pożyczki	-	-	18 634
Długoterminowe należności z tytułu obligacji	-	-	322 641
Należności z tytułu dostaw i usług	-	8 743	59
Pozostałe należności długoterminowe	-	-	25
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	-	35 176	4 928
	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Nabycie wartości niematerialnych	(10 065)	-	-
Przychody operacyjne	1 896	372	-
Usługi zarządzania	(250)	(48 606)	(35 898)
Koszty ogólne i administracyjne	-	(70)	(118)
Pozostałe przychody operacyjne	199	3 368	390
Refaktura kosztów operacyjnych	-	8 398	45
Przychody odsetkowe	-	113 663	19 845

W roku zakończonym 31 grudnia 2018 r. Grupa zawarła transakcję zakupu pewnych aktywów od Folx S.A. Zobowiązania wynikające z tej transakcji zostały rozliczone w ciągu roku zakończonego 31 grudnia 2018 r. Opłaty za zarządzanie za rok zakończony 31 grudnia 2018 r. obejmowały straty z tytułu różnic kursowych poniesione przy płatności faktur za zarządzanie.

Saldo zobowiązań z tytułu dostaw i usług na dzień 31 grudnia 2017 r. wynikało głównie z tego, że zobowiązania wynikające z umowy o doradztwo w zakresie IPO były wymagalne w dwóch ratach - pierwsza była płatna w ciągu 6 miesięcy od daty IPO, a druga jest płatna w ciągu 12 miesięcy od IPO.

Saldo należności z tytułu dostaw i usług na dzień 31 grudnia 2017 roku wynikało przede wszystkim z pewnych umów handlowych z Folx S.A. (dawniej Beta S.A.) i BeamUp Payments S.A. (dawniej Pejer S.A.), spółek portfelowych, które były beneficjentami Olympia Development S.A. i Telco Holdings S. à r. l. W roku zakończonym 31 grudnia 2017 Grupa zawarła transakcje sprzedaży niektórych aktywów oraz refakturowania wcześniej poniesionych przez Grupę kosztów operacyjnych do Folx S.A. i BeamUp Payments S.A. Większość tych należności rozliczono w ciągu roku zakończonego 31 grudnia 2018.

Przychód z odsetek w roku 2017 został wygenerowany na obligacjach wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. (były pośredni akcjonariusz Spółki).

## 37. Wynagrodzenie audytora

	2018	2017	2016
Badanie sprawozdań finansowych	868	820	709
Inne usługi poświadczające	501	1 828	267
Usługi podatkowe	-	186	251
Pozostałe usługi	173	182	155
	<b>1 542</b>	<b>3 016</b>	<b>1 382</b>

## 38. Zobowiązania

### 38.1 Wymagania rezerwacji częstotliwości 2100 MHz i 900 MHz

Na dzień wydania niniejszego Sprawozdania Finansowego Grupa jest przekonana, że wywiązała się z zobowiązań odnośnie pokrycia nałożonych w decyzji o rezerwacji częstotliwości 2100 MHz i 900 MHz. Grupa nie zna żadnych okoliczności, które wskazywałyby na powstanie jakichkolwiek roszczeń w tym zakresie

### 38.2 Wymagania rezerwacji częstotliwości 1800 MHz

W decyzji z 14 czerwca 2013 r. rezerwującej częstotliwość 1800 MHz dla P4 zawarty był szereg wymagań, jakie spółka P4 musi spełnić. Dotyczą one głównie realizacji inwestycji w sieć telekomunikacyjną obejmującą 3 200 stacji nie później niż w ciągu 24 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości. 50% inwestycji musiała być zrealizowana na obszarach wiejskich i podmiejskich lub w miastach z liczbą mieszkańców poniżej 100 tysięcy. Dodatkowo P4 musiała rozpocząć świadczenie usług, które wykorzystują częstotliwość 1800 MHz nie później niż w ciągu 12 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości. Na dzień wydania niniejszego Sprawozdania Finansowego Grupa wywiązała się z zobowiązań.

### 38.3 Wymagania rezerwacji częstotliwości 800 MHz

Decyzja rezerwująca częstotliwość 800 MHz przyznana P4 w dniu 25 stycznia 2016 roku i zastąpiona decyzją udzieloną w dniu 23 czerwca 2016 roku przedstawia szereg wymogów regulacyjnych w stosunku do P4. Odnoszą się one głównie do realizacji inwestycji w sieć telekomunikacyjną obejmującą 83% gmin zdefiniowanych jako „białe plamy” w Załączniku nr 2 do decyzji, nie później niż w ciągu 24 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości, dodatkowo do realizacji inwestycji w sieć telekomunikacyjną obejmującą 90% gmin określonych w Załączniku nr 3, nie później niż w ciągu 36 miesięcy oraz 90% gmin określonych w Załączniku nr 3 nie później niż w ciągu 48 miesięcy. Dodatkowo, P4 musi rozpocząć świadczenie usług wykorzystujących częstotliwości 800 MHz nie później niż w ciągu 12 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości. Z przyczyn całkowicie niezależnych od Spółki część infrastruktury niezbędnej do zapewnienia zasięgu sieci w obszarach wskazanych w decyzji nie była gotowa do dnia 23 czerwca 2018 r. P4 z wyprzedzeniem powiadomił Prezesa UKE o niespełnieniu wymagań w terminie określonym w decyzji rezerwacyjnej, a następnie omówił ten fakt z Prezesem UKE. Do chwili obecnej Prezes UKE nie wszczął żadnych postępowań administracyjnych mających na celu zmianę lub anulowanie decyzji rezerwacyjnej oraz, zgodnie z dotychczasowymi rozmowami, nie ma takiego zamiaru.

### 38.4 Wymagania rezerwacji częstotliwości 2600 MHz

Cztery decyzje rezerwujące częstotliwość 2600 MHz przyznane P4 w dniu 25 stycznia 2016 roku nakładają na P4 obowiązek rozpoczęcia świadczenia usług wykorzystujących częstotliwości 2600 MHz nie później niż w ciągu 36 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości. Na dzień wydania niniejszego sprawozdania finansowego Grupa wywiązała się z zobowiązań.

## 39. Zobowiązania warunkowe i sprawy sądowe

### 39.1 Warunkowe zobowiązania podatkowe

Grupa Play prowadzi swoją działalność głównie na terenie polskiej jurysdykcji podatkowej. Obowiązujące w Polsce przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych, fizycznych, czy składek na ubezpieczenia społeczne ulegają częstym zmianom. Brak odniesienia do utrwalonych regulacji bądź precedensów prawnych skutkuje brakiem jasności i spójności przepisów. Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności, które powodują różnice w opiniach, co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i przedsiębiorstwami. Rozliczenia podatkowe oraz inne (na przykład celne czy dewizowe) mogą być przedmiotem kontroli różnych organów, które uprawnione są do nakładania wysokich kar, a ustalone w wyniku kontroli dodatkowe kwoty zobowiązań muszą zostać uregulowane wraz z wysokimi odsetkami. Zjawiska te powodują, że ryzyko podatkowe w Polsce jest wyższe niż istniejące zwykle w krajach o bardziej rozwiniętym systemie podatkowym. Organy kontroli skarbowej mogą w każdym czasie w terminie do 5 lat od daty zakończenia roku, którego zobowiązanie podatkowe dotyczy, dokonać kontroli rejestrów księgowych, i kontrole te mogą skutkować naliczeniem dodatkowego dochodu do opodatkowania, odsetek karnych czy też nałożeniem sankcji. W niektórych przypadkach trudno jest przewidzieć ostateczny wynik.

Obecnie w Grupie prowadzone są dwie kontrole podatkowe dotyczące rozliczeń podatku od dochodów osób prawnych P4 za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2013 r. (wszczęta w 2016 r.) oraz za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2014 r. (wszczęta w 2018 r.). Grupę poinformowano, że kontrola dotycząca roku 2014 powinna zostać zakończona do 14 maja 2019 r., natomiast kontrola dotycząca roku 2013 powinna się zakończyć do 25 marca 2019 r.; jednak należy zauważyć, że te terminy prawdopodobnie zostaną przesunięte na późniejszą datę (jest to powszechna praktyka polskich urzędów skarbowych). Urzędy skarbowe badają w szczególności: (i) transakcje i rozliczenia wewnątrzgrupowe ze szczególnym naciskiem na rozliczenia pomiędzy P4 a byłą jednostką zależną Play Brand Management Limited (która później połączyła się z P4) oraz (ii) rozliczenia dotyczące znaków towarowych. Ponadto urzędy skarbowe zażądały dokumentów dotyczących różnych rodzajów transakcji między stronami powiązanych (np. dokumentacji cen transferowych, wyliczeń opłat i innej podobnej dokumentacji). Grupa otrzymała końcowy protokół z kontroli podatkowej za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2012 r. (rozpoczętej w 2017 r.) z dnia 3 sierpnia 2018 r. Kontrola podatkowa nie wykazała żadnych nieprawidłowości. Dotychczas Grupie nie poinformowano o żadnych formalnych lub nieformalnych ustaleniach dotyczących pozostałych kontroli. Nie możemy wykluczyć ryzyka, że urzędy skarbowe zastosują podejście inne niż Grupa.

Z dniem 15 lipca 2016 r. do Ordynacji Podatkowej zostały wprowadzone zmiany w celu uwzględnienia postanowień Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom (ang. General Anti – Avoidance Rule, „GAAR”). GAAR ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce. GAAR definiuje unikanie opodatkowania, jako czynność dokonaną przede wszystkim w celu osiągnięcia korzyści podatkowej, sprzecznej w danych okolicznościach z przedmiotem i celem przepisów ustawy podatkowej. Zgodnie z GAAR taka czynność nie skutkuje osiągnięciem korzyści podatkowej, jeżeli sposób działania był sztuczny. Wszelkie występowanie (i) nieuzasadnionego podziału operacji, (ii) angażowania podmiotów pośredniczących mimo braku uzasadnienia ekonomicznego lub gospodarczego, (iii) elementów wzajemnie się znoszących lub kompensujących oraz (iv) inne działania o podobnym działaniu do wcześniej wspomnianych, mogą być potraktowane jako przesłanka istnienia sztucznych czynności podlegających przepisom GAAR. Nowe regulacje będą wymagać znacznie większego osądu przy ocenie skutków podatkowych poszczególnych transakcji.

Klauzulę GAAR należy stosować w odniesieniu do transakcji dokonanych po jej wejściu w życie oraz do transakcji, które zostały przeprowadzone przed wejściem w życie klauzuli GAAR, ale dla których po dacie wejścia klauzuli w życie korzyści były lub są nadal osiągane. Wdrożenie powyższych przepisów umożliwi polskim organom kontroli podatkowej kwestionowanie realizowanych przez podatników prawnych ustaleń i porozumień, takich jak restrukturyzacja i reorganizacja grupy kapitałowej w wyniku zastosowania postanowień GAAR.

Grupa Play nie jest świadoma żadnych okoliczności lub zdarzeń, które mogłyby obecnie stanowić podstawę do potencjalnego istotnego zobowiązania w związku z zastosowaniem GAAR.

## **39.2 Sprawy sądowe i regulacyjne**

W kwietniu 2013 roku Sferia S.A., Polkomtel Sp. z o.o. oraz Polska Izba Radiodfuzji Cyfrowej („PIRC”) złożyły wnioski o unieważnienie przetargu na częstotliwości 1800 MHz w całości ze względu na naruszenia zasad otwartych, przejrzystych, niedyskryminacyjnych i proporcjonalnych procedur mających na celu przydział częstotliwości i na błędną ocenę ofert w pierwszym etapie przetargu, w wyniku których doszło do odrzucenia ofert Sferii i Emitela. Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej w decyzji z dnia 27 października 2015 roku odmówił unieważnienia przetargu. Polkomtel, PIRC i Sferia złożyły do Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy, zakończonej wydaniem ww. decyzji. W maju 2016 roku P4 złożył odpowiedź na wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy, domagając się utrzymania decyzji o odmowie unieważnienia przetargu. Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej w decyzji z dnia 3 sierpnia 2016 r. utrzymał w mocy decyzją odmawiającą unieważnienia przetargu na częstotliwości 1800 MHz. Powyższa decyzja Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej została zaskarżona do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego przez Polkomtel, PIRC i Sferię. Wyrokiem z dnia 25 września 2017 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie oddalił wszystkie trzy skargi. Od powyższych wyroków Polkomtel, PIRC and Sferia odwołały się do Naczelnego Sądu Administracyjnego, jednakże PIRC w dniu 10 października 2018 r. cofnęła skargę kasacyjną. Zarząd ocenia ryzyko wystąpienia wyniku niekorzystnego dla Grupy jako niskie.

W lipcu 2013 roku Sferia S.A., Polkomtel Sp. z o.o. oraz Emitel S.A. złożyły wnioski o ponowne rozpatrzenie trzech decyzji o przyznaniu rezerwacji częstotliwości 1800 MHz dla P4. Sferia, Polkomtel oraz Emitel żądają, między innymi, anulowania trzech decyzji oraz zawieszenia niniejszego postępowania do czasu zakończenia postępowania w sprawie anulowania przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej w decyzjach z dnia 30 października 2015 roku utrzymał w mocy wszystkie trzy decyzje o przyznaniu rezerwacji częstotliwości 1800 MHz dla P4. Powyższe decyzje Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej zostały zaskarżone do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego przez Polkomtel. W marcu 2016 r., P4, jako strona postępowania, złożył odpowiedzi na wnioski Polkomtel o wstrzymanie wykonalności trzech decyzji rezerwacyjnych 1800 MHz i wniósł o oddalenie tych wniosków. We wszystkich trzech postępowaniach dotyczących decyzji rezerwacyjnych 1800 MHz wydanych na rzecz P4, Sąd odmówił wstrzymania ich wykonalności. W lipcu 2016 roku P4 złożył odpowiedź na skargi Polkomtel od decyzji o rezerwacji częstotliwości 1800 MHz na rzecz P4 i wniósł o ich oddalenie w całości. Wojewódzki Sąd Administracyjny w swoich wyrokach z dnia 25 sierpnia 2016 r. i 30 sierpnia 2016 r. oddalił skargi Polkomtel we wszystkich trzech sprawach, dotyczących rezerwacji 1800 MHz na rzecz P4. Wyroki zostały zaskarżone przez Polkomtel do Naczelnego Sądu Administracyjnego. Zarząd ocenia ryzyko wystąpienia wyniku niekorzystnego dla Grupy jako niskie.

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) w decyzji z dnia 23 listopada 2011 r. nałożył na Grupę karę pieniężną w wysokości 10.706 tysięcy złotych z tytułu udziału w porozumieniu polegającym na dokonywaniu uzgodnień dotyczących kształtowania relacji z Info-TV-FM sp. z o.o., wymianie informacji o swojej ocenie oferty hurtowej Info-TV-FM sp. z o.o. i dokonywaniu uzgodnień dotyczących publicznego kwestionowania tej oferty. Sąd Okręgowy w Warszawie w wyroku z 18 czerwca 2015 r. uchylił decyzję UOKiK. W związku z tym rezerwa na potencjalną karę, która mogłaby zostać nałożona w wyniku tego postępowania, została rozwiązana w roku 2015. Sąd Apelacyjny w Warszawie w prawomocnym wyroku z dnia 15 marca 2017 r. podtrzymał powyższy wyrok i potwierdził, że nie było żadnego antykonkurencyjnego porozumienia lub zмовы pomiędzy Plus, Orange, T-Mobile i P4. Prezes UOKiK złożył skargę kasacyjną, Sąd Najwyższy nie podjął jeszcze decyzji w przedmiocie przyjęcia jej do rozpoznania. Zarząd ocenia ryzyko niekorzystnej dla Grupy zmiany wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie jako niskie.

W listopadzie 2015 roku Polkomtel, T-Mobile oraz Net Net sp. z o.o. złożyły do Prezesa UKE wnioski o unieważnienie w całości aukcji na częstotliwości z zakresu 800/2600 MHz, w związku z rzekomym naruszeniem procedur dysponowania częstotliwościami. Wnioski o unieważnienie zapoczątkowały postępowanie administracyjne przed Prezesem UKE. Prezes decyzją z dnia 15 czerwca 2018 r. odmówił unieważnienia aukcji. Postępowanie przed Prezesem UKE nie zostało jeszcze zakończone. Ocena ryzyka prawnego dla Grupy na tym etapie jest utrudniona.

W lutym 2016 roku Polkomtel, T-Mobile oraz Net Net sp. z o.o. złożyły do Prezesa UKE wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej wydaniem decyzji o rezerwacji częstotliwości z zakresu 800/2600 MHz na rzecz P4, wnosząc m.in. o uchylenie decyzji oraz przyznanie ww. rezerwacji częstotliwości na nowo. Na podstawie ww. wniosków zostało przez Prezesa UKE wszczęte postępowanie administracyjne. W czerwcu 2016 r. Prezes Urzędu

Komunikacji Elektronicznej wydał nowe decyzje w zakresie rezerwacji częstotliwości 800/2600 MHz i w przypadku rezerwacji częstotliwości 800 MHz na rzecz P4, zdecydował o zamianie Bloku D na Blok C. Powyższe decyzje Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej zostały zaskarżone do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego przez Polkomtel. Ponadto T-Mobile w odniesieniu do decyzji rezerwacyjnych 800 MHz, zaskarżył dwie decyzje dotyczące rezerwacji Bloków C i E. Wyrokami z dnia 30 stycznia 2017 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie we wszystkich pięciu sprawach dotyczących rezerwacji 800/2600 MHz na rzecz P4 oddalił skargi Polkomtel oraz skargę T-Mobile. Wyroki zostały zaskarżone przez Polkomtel i T-Mobile do Naczelnego Sądu Administracyjnego. Ocena ryzyka prawnego dla Grupy na tym etapie jest utrudniona.

W grudniu 2018 r. Polkomtel sp. z o.o. wytoczyła powództwo, domagając się zasądzenia od Skarbu Państwa – Prezesa UKE oraz P4, na zasadzie in solidum, części wynagrodzenia, która byłaby należna Polkomtel od P4, gdyby nie nastąpiło obniżenie wysokości stawek MTR Polkomtel na mocy decyzji Prezesa UKE, która została następnie prawomocnie uchylona jako niezgodna z prawem (z uwagi na błędy proceduralne), wraz z kwotą skapitalizowanych odsetek oraz odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia wniesienia pozwu. Polkomtel wywodzi powództwo przeciwko Skarbowi Państwa z roszczenia o naprawienie szkody wyrządzonej niezgodnym z prawem działaniem władzy publicznej, natomiast przeciwko P4 – z bezpodstawnego wzbogacenia. Ocena ryzyka prawnego dla Spółki na tym etapie jest utrudniona.

Grupa jest stroną kilku innych spraw sądowych wszczętych na wniosek Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) i Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK). Grupa ujęła rezerwy na znane i dające się określić ryzyko związane z tymi sprawami sądowymi. Wysokość rezerw stanowi najlepsze oszacowanie kwot kar, które prawdopodobnie Grupa będzie musiała zapłacić. Faktyczna kwota kar, o ile takie zostaną orzeczone, zależy od wielu przyszłych zdarzeń, których rezultat jest niepewny i, w związku z tym, kwota rezerw może ulec zmianie w terminie późniejszym. Kwoty wszystkich rezerw, włączając rezerwy na nierozstrzygnięte sprawy sporne, przedstawione zostały w Nocie 28.

W dniu 8 czerwca 2018 r. Sąd Apelacyjny zmienił wyrok Sądu Okręgowego i potwierdził stanowisko P4 w sprawie przeciwko Orange Polska S.A. dotyczącej niedopłat wynikających z zaniżenia stawek za zakańczanie połączeń w sieci komórkowej P4 w okresie od sierpnia 2011 r. do grudnia 2012 r. W wyniku tego wyroku w roku 2018 r. Orange Polska S.A. zapłaciła P4 kwotę niedopłaty (12 735 tysięcy złotych) oraz odsetki za nieterminową płatność (6 578 tysięcy zł).

## **40. Zdarzenia po dacie bilansowej**

W dniu 8 stycznia 2019 r. Grupa Play zawarła Drugą Umowę Zmieniającą i Ujednolicającą do Umowy SFA z dnia 7 marca 2017 r. Więcej informacji na ten temat można znaleźć w nocie 27.1.1.

W dniu 26 lutego 2019 r. Grupa dokonała dobrowolnej przedpłaty raty w ramach transzy A, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 29 marca 2019 r., w kwocie 173.404 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami.

Grupa nie zidentyfikowała żadnych innych zdarzeń po okresie sprawozdawczym, które powinny być ujawnione w Sprawozdaniu Finansowym.

## **41. Podsumowanie istotnych polityk rachunkowości**

### **41.1 Konsolidacja**

Jednostki zależne, tj. te podmioty, które są kontrolowane przez Grupę Play, są konsolidowane. Kontrola jest sprawowana, kiedy Grupa jest narażona na lub ma prawa do zmiennych zysków z tytułu swojego zaangażowania w jednostkę i ma możliwość wpływania na te wyniki poprzez swoją władzę nad jednostką, w której dokonano inwestycji.

Generalnie, zakłada się, że posiadanie większości praw głosu daje kontrolę. Na poparcie tego założenia, a także gdy Grupa posiada mniej niż większość praw głosu lub podobnych praw w jednostce, Grupa analizuje wszystkie istotne fakty i okoliczności, oceniając, czy posiada władzę nad jednostką, w tym:



- ustalenia umowne z innymi posiadaczami praw głosu w jednostce,
- prawa wynikające z pozostałych ustaleń umownych,
- prawa głosu Grupy i potencjalne prawa głosu.

Konsolidacja spółki zależnej rozpoczyna się, gdy Grupa uzyska kontrolę nad spółką zależną i ustaje, gdy Grupa traci kontrolę nad spółką zależną. W przypadku, gdy Grupa traci kontrolę nad spółką zależną, przestaje ona wykazywać powiązane aktywa (w tym wartość firmy), pasywa, udziały niekontrolujące i inne składniki kapitału własnego, a ewentualny powstały zysk czy strata są ujmowane w rachunku zysków i strat. Utrzymane inwestycje są ujmowane według wartości godziwej.

Inwestycje Grupy w jednostce powiązanej, podmiocie, na który Grupa ma znaczący wpływ, są ujmowane zgodnie z metodą praw własności.

Transakcje wewnątrzgrupowe, salda i niezrealizowane zyski od transakcji między spółkami Grupy są eliminowane. Ponadto, eliminowane są także niezrealizowane straty, chyba że nie można ich odzyskać. Zasady rachunkowości spółek zależnych są dostosowywane, jeżeli jest to konieczne w celu zapewnienia spójności z zasadami przyjętymi przez Grupę Play.

Koszt nabycia jest mierzony jako łączna kwota przekazanego wynagrodzenia na dzień nabycia według wartości godziwej oraz liczby udziałów niekontrolujących w jednostce nabywanej. Wartość firmy jest początkowo mierzona według kosztu, który stanowi nadwyżkę łącznego przekazanego wynagrodzenia i kwoty uznawanej za udział niekontrolujący ponad wartość dających się określić nabytych aktywów netto i przyjętych zobowiązań. W przypadku, gdy wartość godziwa nabytych aktywów netto przewyższa łączne przekazane wynagrodzenie, zysk jest uznawany w rachunku zysków i strat. Po początkowym ujęciu, wartość firmy jest mierzona według kosztu pomniejszonego o narosłe straty z tytułu utraty wartości.

## **41.2 Transakcje w walutach obcych**

### **41.2.1 Waluta funkcjonalna i waluta prezentacji**

Pozycje ujmowane w sprawozdaniu finansowym każdego z podmiotów Grupy Play są wyceniane w walucie podstawowego środowiska gospodarczego, w którym działa Grupa („waluta funkcjonalna”). Sprawozdanie Finansowe jest prezentowane w polskich złotych („PLN”), które są walutą funkcjonalną i walutą prezentacji, z powodu faktu, że działalność operacyjna Grupy jest prowadzona głównie w Polsce.

### **41.2.2 Transakcje i salda walutowe**

Transakcję w walucie obcej ujmuje się w walucie funkcjonalnej, stosując do przeliczenia kwoty wyrażonej w walucie obcej kurs wymiany waluty funkcjonalnej na walutę obcą, obowiązujący na dzień zawarcia transakcji, którym może być:

- kurs faktycznie zastosowany w tym dniu, wynikający z charakteru operacji - w przypadku operacji kupna lub sprzedaży walut.
- kurs średni ustalony dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski z dnia poprzedzającego ten dzień – w przypadku operacji zapłaty należności lub zobowiązań, a także w przypadku pozostałych operacji.

Na dzień bilansowy aktywa i zobowiązania pieniężne denominowane w obcych walutach zostały przeliczone na walutę funkcjonalną po średnich kursach ogłoszonych na ten dzień przez Narodowy Bank Polski:

<b>Waluta</b>	<b>31 grudnia 2018</b>	<b>31 grudnia 2017</b>	<b>31 grudnia 2016</b>
EUR	4,3000	4,1709	4,4240
GBP	4,7895	4,7001	5,1445
USD	3,7597	3,4813	4,1793

Pozycje kapitału własnego są prezentowane według kursów historycznych, tj. kursów w dniu dokonania wkładu

kapitałowego. Zmiany kapitału są wyceniane przy użyciu metody „pierwsze przyszło pierwsze wyszło” (FIFO).

Zyski i straty z tytułu różnic kursowych powstałe na rozliczeniu transakcji walutowych oraz na przeliczeniu walutowych aktywów pieniężnych i zobowiązań po kursie obowiązującym na koniec roku obrotowego są ujmowane w zysku lub stracie.

Różnice kursowe z tytułu przeliczenia walutowych instrumentów dłużnych zaciągniętych na budowę środków trwałych oraz wytworzenie wartości niematerialnych podlegają kapitalizacji do wysokości uznawanej za korektę kosztów odsetek.

### **41.3 Przychody**

Kwota przychodów odpowiada wartości wynagrodzenia ustalonego w umowach z klientami z wyłączeniem kwot pobranych w imieniu osób trzecich. Grupa rozpoznaje przychody w momencie przeniesienia kontroli nad produktem lub usługą na klienta. Przychody wykazuje się w wartości netto, tj. bez uwzględnienia podatku od towarów i usług oraz po uwzględnieniu wszelkich udzielonych rabatów i upustów, a także po wyeliminowaniu sprzedaży pomiędzy spółkami w ramach Grupy.

Grupa osiąga przychody głównie z następujących usług i produktów telekomunikacyjnych:

- usługi głosowe i sms;
- usługi przesyłu danych;
- telewizja i filmy na życzenie,
- usługi dodane („value added services”);
- rozliczenia międzyoperatorskie („interconnect”);
- roaming międzynarodowy;
- sprzedaż telefonów oraz innych urządzeń.

Przychody z usług głosowych, sms i przesyłu danych obejmują opłaty za ruch inicjowany w sieci Play lub w sieciach partnerów roamingowych, włączając w to ruch inicjowany przez wykorzystanie produktów przedpłaconych (tzw. pre-paid).

Towary i usługi mogą być sprzedawane oddzielnie lub w pakiecie. W przypadku pakietów, obejmujących urządzenia mobilne, opłaty miesięczne oraz opłaty aktywacyjne od klientów kontraktowych Grupa rozpoznaje przychody oddzielnie z poszczególnych towarów i usług, jeśli są uznawane za odrębne – to jest mogą zostać odróżnione od pozostałych komponentów pakietu oraz klient może z nich oddzielnie odnosić korzyści. Wynagrodzenie za towary i usługi sprzedawane w pakietach obejmuje przepływy przewidywane w związku z realizacją umowy w trakcie Skorygowanego Okresu Umowy (patrz nota 41.10). Wynagrodzenie (cena transakcyjna) podlega alokacji pomiędzy poszczególne zobowiązania do wykonania świadczenia w pakiecie na bazie ich proporcjonalnych indywidualnych cen sprzedaży. Grupa identyfikuje następujące zobowiązania do wykonania świadczenia: dostarczenie urządzeń mobilnych, świadczenie usług telekomunikacyjnych oraz świadczenie usług wynajmu urządzeń. Indywidualne ceny sprzedaży urządzeń mobilnych są szacowane na podstawie kosztu własnego sprzedanych towarów powiększonego o marżę. Patrz również Nota 2.5.1. Indywidualne ceny sprzedaży usług telekomunikacyjnych oraz usług wynajmu są ustalane na podstawie cen obowiązujących dla zbliżonych zakresem usług mobilnych oferowanych poza pakietem.

Usługi zakupione przez klientów poza umową są traktowane jako oddzielne umowy, a przychody ze sprzedaży z tych usług są rozpoznawane zgodnie z rzeczywistym czasem połączenia z siecią lub zużyciem danych, lub w momencie wygaśnięcia zobowiązania Grupy do świadczenia usług.

Usługi mobilne są fakturowane miesięcznie, a termin płatności przypada krótko po dacie faktury.

Przychód ze sprzedaży produktów przedpłaconych (pre-paid) świadczonych w ramach umowy jednoskładnikowej (to jest umowy z pojedynczym zobowiązaniem do świadczenia usług dostępu do sieci) jest rozpoznawany w wartości nominalu sprzedanego doładowania pomniejszonego o VAT należny. Różnica pomiędzy wartością nominalną w ofertach pre-paid, a wartością, po której produkty są sprzedawane przez Grupę do swoich dystrybutorów, stanowi prowizję zarobioną przez dystrybutorów, którzy działają jako agenci. W takich umowach Grupa działa jako zleceniodawca (pryncypał). Koszty prowizji są rozpoznawane jako pozostałe koszty usług, kiedy usługa dystrybucji

jest wykonana, to jest kiedy produkt pre-paid jest dostarczony do klienta końcowego. Przychody ze sprzedaży usług pre-paid są odraczane do momentu, aż klient końcowy rozpocznie korzystanie z towaru, i prezentowane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej jako przychody przyszłych okresów w przypadku, kiedy produkt pre-paid jest w posiadaniu dystrybutora lub jako zobowiązania z tytułu umów z klientami, kiedy produkt pre-paid został przekazany do klienta końcowego, ale jeszcze nie użyty. Przychody ze sprzedaży produktów pre-paid rozpoznawane są w zysku lub stracie kiedy świadczone są usługi, zgodnie z faktycznym czasem połączenia z siecią lub zużyciem danych według uzgodnionej taryfy lub w momencie wygaśnięcia zobowiązania do wykonania usługi.

Przychody ze sprzedaży usług dodanych są rozpoznawane w pełnej wartości wynagrodzenia, gdy Grupa pełni funkcję zleceniodawcy (pryncypała) lub w wysokości należnej prowizji, gdy Grupa pełni funkcję pośrednika (agenta).

Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich Grupa uzyskuje za rozmowy i inny ruch inicjowany w innych sieciach zakończony w sieci Play. Grupa otrzymuje opłaty na podstawie umów zawartych z innymi operatorami telekomunikacyjnymi. Przychody te są rozpoznawane w okresie, w którym została wykonana usługa.

Przychody z tytułu roamingu międzynarodowego Grupa uzyskuje za rozmowy i inny ruch generowany przez klientów sieci zagranicznych, obsługiwany przez sieć Play. Grupa otrzymuje opłaty z tytułu roamingu międzynarodowego na podstawie umów podpisanych z innymi operatorami. Przychód jest rozpoznawany w okresie, w którym zostały wykonane usługi.

Przychody ze sprzedaży telefonów oraz pozostałych urządzeń i towarów są rozpoznawane w momencie, gdy umówione towary są przekazane klientowi (zazwyczaj w momencie dostawy). Wartość przychodu rozpoznanego ze sprzedaży urządzeń jest skorygowana o przewidywane zwroty, które są szacowane na bazie danych historycznych. W przypadku sprzedaży pojedynczych urządzeń mobilnych poza pakietem (tzn. bez umowy na świadczenie usług) klient zwykle uiszcza pełną kwotę należną w punkcie sprzedaży.

W przypadku sprzedaży urządzeń w ramach pakietów, klientom oferowane są dwie opcje płatności – pełna płatność za urządzenie w momencie rozpoczęcia umowy (w przypadku takiej umowy cena za urządzenie mobilne jest znacząco obniżona, a jego koszt jest efektywnie odzyskiwany w ramach miesięcznych opłat za świadczenie usług) lub sprzedaż na raty, w której miesięczne raty uiszczane są przez okres umowy, w momencie przekazania sprzętu uiszczana jest także opłata wstępna.

Przychody ze sprzedaży usług dodanych (ang. „content”), np. muzyki, transmisji filmów, aplikacji i innych usług dodanych świadczone na rzecz abonentów są rozpoznawane w kwocie netto, po pomniejszeniu o koszty uiszczane na rzecz stron trzecich - dostawców usług dodanych (gdy Grupa pełni funkcję pośrednika w transakcji) lub w pełnej wartości wynagrodzenia (gdy Grupa pełni funkcję zleceniodawcy).

#### **41.4 Przychody odsetkowe**

Przychody odsetkowe są rozpoznawane proporcjonalnie do upływu czasu przy użyciu efektywnej stopy procentowej.

#### **41.5 Bieżący podatek dochodowy**

Bieżący podatek dochodowy jest to kwota ustalona na podstawie przepisów podatkowych, która jest naliczona od dochodu do opodatkowania. Bieżący podatek dochodowy wycenia się z zastosowaniem stawek podatkowych i przepisów podatkowych, które prawnie lub faktycznie już obowiązywały na dzień bilansowy w krajach, gdzie Spółka i jej jednostki zależne prowadzą działalność i generują dochód podatkowy.

Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego stanowią kwoty do zapłaty na dzień bilansowy. Jeśli kwota dotychczas zapłacona z tytułu bieżącego podatku dochodowego przekracza ostatecznie ustaloną kwotę do zapłaty, to nadwyżkę ujmuje się w sprawozdaniu z sytuacji finansowej jako należności z tytułu podatku dochodowego.

#### **41.6 Odroczony podatek dochodowy**

Odroczony podatek dochodowy jest wyliczany metodą bilansową w odniesieniu do wszystkich przejściowych różnic pomiędzy wartością podatkową składników aktywów lub zobowiązań a ich wartością bilansową oraz w odniesieniu

do straty podatkowej. Podatek odroczony nie jest rozpoznawany, jeśli różnice przejściowe wynikają z początkowego ujęcia składnika aktywów lub zobowiązania w transakcji, która nie jest połączeniem jednostek gospodarczych oraz na moment transakcji nie ma wpływu na wynik księgowy ani na dochód do opodatkowania. Do określenia odroczonego podatku dochodowego wykorzystywane są obecnie obowiązujące stawki podatkowe. Różnice przejściowe wynikają przede wszystkim z odmiennego sposobu ujmowania, dla celów księgowych i podatkowych, takich pozycji jak wycena podlegających amortyzacji aktywów, bierne rozliczenia międzyokresowe, rezerwy czy przychody przyszłych okresów.

Aktywa z tytułu podatku odroczonego są rozpoznawane w zakresie, w jakim jest prawdopodobne, że dostępne będą przyszłe zyski podlegające opodatkowaniu, w odniesieniu do których będzie można wykorzystać różnice przejściowe. Aktywa z tytułu podatku odroczonego są także rozpoznawane dla przenoszonych niewykorzystanych strat podatkowych, dla których jest prawdopodobne, że w przyszłości osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, od którego można będzie odpisać te straty podatkowe.

Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego rozpoznaje się w odniesieniu do wszystkich dodatnich różnic przejściowych, z wyjątkiem przypadków, gdy zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego wynika z: początkowego ujęcia wartości firmy lub początkowego ujęcia danego składnika aktywów lub zobowiązań pochodzącego z transakcji, która nie jest połączeniem jednostek gospodarczych oraz nie wpływa w momencie przeprowadzania transakcji na wynik księgowy ani na dochód do opodatkowania bądź stratę podatkową.

Kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego dokonuje się jedynie w przypadku, gdy spółki posiadają możliwy do wyegzekwowania tytuł prawny do przeprowadzania kompensat aktywów z zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz aktywa i zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego dotyczą podatku dochodowego nałożonego przez tę samą władzę podatkową w odniesieniu do tego samego wyniku podatkowego.

## **41.7 Rzeczowe aktywa trwałe**

Rzeczowe aktywa trwałe są ujmowane według kosztu historycznego pomniejszonego o umorzenie i skumulowany odpis z tytułu utraty wartości. Koszt historyczny obejmuje koszty bezpośrednie (materiałów, bezpośredniej robocizny i prac zleconych na zewnątrz) oraz odpowiednią część kosztów pośrednich pracy własnej. Środki trwałe w budowie obejmują zakumulowane koszty budowy sieci telekomunikacyjnych, sieci do transmisji danych oraz innych środków trwałych i są prezentowane w pozycji Aktywa w budowie. Grupa Play ujmuje w kosztach budowy swoich aktywów trwałych wszystkie kwalifikujące się koszty finansowania zewnętrznego (w tym związane z nabyciem dostosowywanego składnika aktywów koszty odsetek oraz różnice kursowe powstałe w związku z kosztami finansowania zewnętrznego do wysokości, w jakiej uznaje się je za korektę kosztów odsetek) oraz koszty bezpośrednio związane z nabyciem i przystosowaniem składnika aktywów do użycia w działalności operacyjnej w sposób zamierzony przez Grupę. Z dniem, kiedy dany składnik aktywów jest zdolny do działania, koszty dotyczące środków trwałych w budowie są przenoszone na konto właściwego składnika rzeczowych aktywów trwałych oraz rozpoczyna się amortyzacja.

Istotne elementy rzeczowych aktywów trwałych, które wymagają wymiany w regularnych odstępach czasu, są rozpoznawane jako osobne składniki aktywów. Wszystkie pozostałe koszty napraw i konserwacji zalicza się do kosztów ogólnych i administracyjnych w okresie obrotowym, w którym zostały poniesione.

Wszelkie koszty ponoszone od momentu wprowadzenia środków trwałych do użytkowania są wykazywane jako oddzielny składnik środków trwałych, o ile spełnione są kryteria ujmowania.

Amortyzacja jest obliczana metodą liniową w celu rozłożenia nadwyżki kosztu środka trwałego nad jego wartością końcową przez szacowany okres ekonomicznej użyteczności tego środka trwałego. Okresy ekonomicznej użyteczności środków trwałych przedstawiają się następująco:

Opis	Okres w latach
Budynki	10-25
Wyposażenie telekomunikacyjne	1-10

F-87

*Niniejszy dokument stanowi tłumaczenie robocze sprawozdania finansowego na język polski. Angielska wersja sprawozdania finansowego jest jedyną prawnie wiążącą wersją tego dokumentu. W przypadku niespójności lub rozbieżności między wersją polską i angielską niniejszego sprawozdania finansowego decydująca jest angielska wersja językowa.*

Komputery	3-5
Maszyny i urządzenia	3-10
Środki transportu	2-5
Maszyny i urządzenia biurowe	1-7

Wartość końcowa oraz okres ekonomicznej użyteczności środków trwałych są weryfikowane na każdą datę bilansową i, w razie potrzeby – korygowane.

Wartość bilansowa środka trwałego jest obniżana do jego wartości odzyskiwalnej niezwłocznie po stwierdzeniu, że wartość bilansowa środka trwałego przewyższa jego szacowaną wartość odzyskiwalną.

Zyski i straty na sprzedaży środków trwałych są ustalane drogą porównania przychodu ze sprzedaży i wartości bilansowej danego środka trwałego, i są ujmowane w zysku lub stracie.

#### **41.8 Aktywa z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania z tytułu leasingu**

Grupa jest stroną w ramach umów leasingu dotyczących użytkowania:

- a) gruntów wynajmowanych pod konstrukcje telekomunikacyjne,
- b) budynków:
  - powierzchni biurowej, magazynowej oraz powierzchni w punktach sprzedaży,
  - powierzchni wynajmowanej pod centra kolokacji,
  - innej powierzchni wykorzystywanej do instalowania sprzętu telekomunikacyjnego,
- c) urządzeń telekomunikacyjnych - światłowodów,
- d) komputerów,
- e) środków transportu.

Umowy leasingowe są ujmowane, wyceniane oraz prezentowane zgodnie z MSSF 16 „Leasing”.

##### **Ewidencja u leasingobiorcy**

Grupa zastosowała jednolity model ujęcia księgowego leasingu, który zakłada rozpoznanie przez leasingobiorcę aktywów i zobowiązań związanych z wszystkimi umowami leasingowymi z uwzględnieniem wyjątków wymienionych w standardzie. Grupa zdecydowała o zastosowaniu wyjątków ze standardu związanych z leasingiem krótkoterminowym dla umów najmu billboardów oraz o niestosowaniu wyjątków ze standardu związanych z leasingiem krótkoterminowym dla innych umów oraz o niestosowaniu wyjątków ze standardu związanych z leasingiem przedmiotów o niskiej jednostkowej wartości.

Zgodnie z zastosowaną polityką rachunkowości, Grupa rozpoznaje składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania z tytułu leasingu w momencie rozpoczęcia umów, w ramach których następuje przeniesienie kontroli nad użytkowaniem określonych aktywów przez pewien okres czasu. Datą rozpoczęcia umowy jest data udostępnienia leasingobiorcy przez leasingodawcę przedmiotu leasingu.

Składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania jest początkowo wyceniany według kosztu, który obejmuje:

- kwotę początkowej wyceny zobowiązania z tytułu leasingu,
- wszelkie opłaty leasingowe zapłacone w dacie rozpoczęcia lub przed tą datą, pomniejszone o wszelkie otrzymane zachęty leasingowe,
- wszelkie początkowe koszty bezpośrednie poniesione przez leasingobiorcę,
- szacunek kosztów, które mają zostać poniesione przez leasingobiorcę w związku z demontażem i usunięciem bazowego składnika aktywów lub przeprowadzeniem renowacji miejsca, w którym się znajdował.

Po dacie rozpoczęcia leasingu składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania wycenia się według kosztu pomniejszonego o łączne odpisy amortyzacyjne (umorzenie) i łączne straty z tytułu utraty wartości oraz skorygowanego z tytułu jakiegokolwiek aktualizacji wyceny zobowiązania z tytułu leasingu.

Amortyzacja jest kalkulowana przy użyciu metody liniowej przez szacowany okres ekonomicznego użytkowania, który przedstawia się następująco:

Opis	Okres w latach
Grunty	5-25
Budynki	1-20
Urządzenia telekomunikacyjne	1-10
Komputery	3-5
Środki transportu	2-5

W przypadku, gdy umowa leasingowa przenosi na Grupę tytuł własności danego składnika przed końcem okresu leasingu lub gdy koszt aktywa z tytułu prawa do użytkowania odzwierciedla fakt, że Grupa zrealizuje opcję wykupu wartości końcowej przedmiotu leasingu, Grupa amortyzuje aktywo z tytułu prawa do użytkowania od momentu rozpoczęcia umowy leasingu do końca okresu szacowanego ekonomicznego użytkowania danego aktywa. W innych przypadkach Grupa amortyzuje aktywa z tytułu prawa do użytkowania od daty rozpoczęcia umowy do wcześniejszej z dwóch dat – daty zakończenia okresu ekonomicznego użytkowania aktywa lub daty końca umowy leasingu.

Grupa rozpoznaje aktywa z tytułu obowiązku wycofania z eksploatacji aktywów trwałych głównie w związku z leasingiem gruntów, na których znajdują się konstrukcje telekomunikacyjne oraz leasingiem powierzchni wynajmowanej pod sprzęt telekomunikacyjny („lokalizacje”), które wymagałyby przywrócenia do stanu pierwotnego w momencie zakończenia umowy leasingu. Koszty z tytułu obowiązku wycofania z eksploatacji aktywów trwałych są aktywowane w ramach składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz amortyzowane przez szacowany okres ekonomicznego użytkowania. Wartość godziwa kosztów z tytułu obowiązku wycofania z eksploatacji aktywów trwałych jest szacowana przez Grupę na bazie liczby lokalizacji, średniego kosztu przywrócenia pierwotnego stanu lokalizacji oraz stopy procentowej, która odpowiada oprocentowaniu długoterminowych obligacji skarbowych.

Zobowiązanie z tytułu leasingu wycenia się początkowo w wysokości wartości bieżącej opłat leasingowych pozostających do zapłaty w tej dacie, które obejmują:

- stałe opłaty pomniejszone o wszelkie należne zachęty leasingowe;
- zmienne opłaty leasingowe, które zależą od indeksu lub stawki, wycenione początkowo z zastosowaniem indeksu lub stawki obowiązujących na datę rozpoczęcia;
- kwoty, których zapłaty przez leasingobiorcę oczekuje się w ramach gwarantowanej wartości końcowej;
- cenę wykonania opcji kupna, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca skorzysta z tej opcji;
- kary pieniężne za wypowiedzenie leasingu, jeżeli w warunkach leasingu przewidziano, że leasingobiorca może skorzystać z opcji wypowiedzenia leasingu.

Z opłat leasingowych wyłączone są zmienne opłaty, które uzależnione są od czynników zewnętrznych takich jak np. wartość przychodów ze sprzedaży w leasingowanym punkcie sprzedaży. Zmienne opłaty leasingowe niezawarte w początkowej wycenie zobowiązania z tytułu leasingu są rozpoznawane bezpośrednio w rachunku zysków i strat.

Płatności leasingowe są dyskontowane przy użyciu krańcowej stopy procentowej Grupy lub stopy procentowej umowy leasingu.

Okres leasingu ustalony przez Grupę obejmuje:

- nieodwoływalny okres umowy leasingu,
- okresy, na które można przedłużyć leasing, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca skorzysta z tego prawa,
- okresy, w których można wypowiedzieć leasing, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca nie skorzysta z tego prawa.

Po dacie rozpoczęcia Grupa wycenia zobowiązania z tytułu leasingu poprzez:

- zwiększenie wartości bilansowej w celu odzwierciedlenia odsetek od zobowiązania z tytułu leasingu,
- zmniejszenie wartości bilansowej w celu uwzględnienia zapłaconych opłat leasingowych oraz
- zaktualizowanie wyceny wartości bilansowej w celu uwzględnienia wszelkiej ponownej oceny lub modyfikacji umowy leasingu.

### **Ewidencja u leasingodawcy**

W przypadku umów, w których Grupa występuje jako leasingodawca, każda umowa leasingu podlega klasyfikacji jako leasing operacyjny lub finansowy. Umowy leasingowe, w ramach których leasingodawca zachowuje istotną część ryzyka i pożytków wynikających z tytułu posiadania przedmiotu leasingu klasyfikowane są jako leasing operacyjny.

Umowa leasingowa jest klasyfikowana jako leasing finansowy, jeżeli w wyniku tej umowy następuje przeniesienie zasadniczo całego ryzyka i pożytków wynikających z tytułu posiadania przedmiotu leasingu na leasingobiorcę. Przykłady sytuacji, kiedy uznaje się, iż ryzyko i pożytki wynikające z tytułu posiadania przedmiotu leasingu zostały przeniesione na leasingobiorcę, opisane są poniżej:

- umowa leasingowa przenosi na leasingobiorcę tytuł własności danego składnika przed końcem okresu leasingu,
- leasingobiorca ma opcję zakupu leasingowanego składnika aktywów za cenę, która – według przewidywań – będzie na tyle niższa od wartości godziwej ustalonej na dzień, gdy prawo zakupu składnika będzie mogło zostać zrealizowane, iż w chwili rozpoczęcia leasingu istnieje wystarczająca pewność, że leasingobiorca skorzysta z tego prawa,
- okres leasingu stanowi więcej niż 3/4 ekonomicznego okresu użytkowania składnika aktywów, nawet jeżeli tytuł prawny nie ulega przeniesieniu,
- na dzień rozpoczęcia leasingu, wartość bieżąca minimalnych opłat leasingowych wynosi co najmniej 90% łącznej wartości godziwej przedmiotu leasingu, lub
- aktywa będące przedmiotem leasingu mają na tyle specjalistyczny charakter, że tylko leasingobiorca może z nich korzystać bez dokonywania istotnych modyfikacji.

## **41.9 Wartości niematerialne**

### **41.9.1 Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych**

Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych są ujmowane w cenie nabycia pomniejszonej o umorzenie i odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości. Amortyzowane są metodą liniową przez okres ważności rezerwy.

### **41.9.2 Koszty oprogramowania**

Koszty bezpośrednio związane z wytworzeniem dających się zidentyfikować, unikalnych produktów oprogramowania kontrolowanych przez Grupę, które będą prawdopodobnie generować korzyści ekonomiczne o wartości przewyższającej poniesione koszty, są ujmowane jako wartości niematerialne. Bezpośrednie koszty obejmują koszty pracownicze zespołu programistów oraz właściwą część kosztów ogólnozakładowych. Koszty wytworzenia oprogramowania są ujmowane jako oddzielny składnik wartości niematerialnych i są amortyzowane metodą liniową przez szacowany okres ich użytkowania (nieprzekraczający 5 lat).

Koszty poniesione w związku z utrzymaniem oprogramowania komputerowego są rozpoznawane w zysku lub stracie w miarę ponoszenia.

### **41.9.3 Wartość firmy**

Wartość firmy jest początkowo ujmowana według kosztu, stanowiącego nadwyżkę sumy przekazanych środków oraz wartości ujętych dla udziałów niekontrolujących nad wartością netto nabytych identyfikowalnych aktywów oraz przejętych zobowiązań. Jeśli wartość godziwa przejętych aktywów netto jest większa od łącznej przekazanej zapłaty, zysk ujmuje się w rachunku zysków i strat.

Wartość firmy powstała przy nabyciu jednostek zależnych jest ujmowana w pozycji wartości niematerialnych. Oddzielnie ujmowana wartość firmy jest corocznie poddawana testom na utratę wartości i wykazywana w cenie nabycia pomniejszonej o zakumulowane odpisy z tytułu utraty wartości. Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości zidentyfikowane dla wartości firmy nie podlegają odwróceniu.

W celu przeprowadzenia testu na utratę wartości, wartość firmy jest przyporządkowywana do ośrodków wypracowujących środki pieniężne, nie większych niż segmenty operacyjne. Alokacji dokonuje się na te ośrodki wypracowujące środki pieniężne lub zespoły ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które - według oczekiwań

– będą uzyskiwać korzyści ekonomiczne z połączenia jednostek gospodarczych, które wygenerowało wartość firmy, jednak nie większe niż segmenty operacyjne i nie większe niż ośrodki, dla których wartość firmy jest analizowana i oceniana przez Zarząd. Grupa przyporządkowuje wartość firmy do całej Grupy Play jako jednego ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

#### **41.9.4 Wartości niematerialne w budowie**

Wartości niematerialne w budowie składają się głównie z tworzonego oprogramowania i są wykazywane w pozycji Aktywa w budowie.

### **41.10 Koszty umów z klientami**

Koszty umów, które można aktywować jako koszty doprowadzenia do zawarcia umowy z klientem obejmują prowizje od sprzedaży związane z kontraktami „postpaid” oraz „mix” (umowy na określoną ilość i wartość doładowań) z pozyskanymi lub utrzymanymi abonentami. Koszty te są aktywowane w miesiącu aktywacji usługi, gdy Grupa spodziewa się przyszłych korzyści w związku z poniesionymi kosztami. Koszty umowy obejmują prowizje od sprzedaży dla dealerów oraz własnych pracowników sprzedaży, które mogą być bezpośrednio powiązane z nową lub kontynuowaną umową. Aktywowane koszty umów z klientami są ujmowane jako aktywa długoterminowe w związku z tym, że Grupa oczekuje, iż korzyści ekonomiczne z nimi związane będzie czerpać w okresie dłuższym niż 12 miesięcy.

We wszystkich pozostałych przypadkach, w tym w przypadku kosztów pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid), koszty pozyskania lub utrzymania abonentów są rozpoznawane w momencie poniesienia.

Aktywowane koszty prowizji wynikające z kontraktów „postpaid” są systematycznie amortyzowane, z uwzględnieniem okresu przekazywania klientowi dóbr lub usług, z którymi są powiązane oraz równoległe do rozpoznanego strumienia przychodów. Koszty umowy związane z umowami podpisanymi z nowymi lub dotychczasowymi abonentami są amortyzowane w następujący sposób:

- umowy „postpaid” – przez Skorygowany Okres Umowy, który oznacza okres, po którym Grupa przewiduje zaoferowanie kolejnej umowy w celu utrzymania dotychczasowego abonenta, co zwykle następuje na kilka miesięcy przed zakończeniem pierwotnego kontraktu,
- umowy „mix” – przez okres, w jakim przewiduje się, że klient wypełni zobowiązania związane z minimalną liczbą doładowań wymaganych w umowie.

Gdy dotychczasowy klient staje się stroną kolejnej umowy zanim pierwotna umowa wygaśnie (co oznacza, iż pierwotne koszty umowy nie zostały całkowicie zamortyzowane), rozpoznawane jest nowe aktywo w miesiącu, gdy podpisywana jest nowa umowa. Nowe aktywo jest amortyzowane przez okres odpowiadający sumie okresu pozostającego do końca pierwotnej umowy oraz okresu, na jaki została podpisana nowa umowa. Okres amortyzacji kosztów pierwotnej umowy jest skracany odpowiednio do rzeczywistego okresu umowy.

Aktywowane koszty umowy podlegają odpisowi z tytułu trwałej utraty wartości w przypadku odłączenia klienta lub gdy wartość bieżąca aktywa przekracza zdyskontowane przyszłe płatności związane z umową. Grupa ujmuje stratę z tytułu utraty wartości w wyniku finansowym w stopniu, w jakim wartość bilansowa składnika aktywów przekracza pozostałą kwotę wynagrodzenia, którą jednostka spodziewa się otrzymać w zamian za dobra lub usługi, z którymi powiązany jest dany składnik aktywów po obniżeniu o nakłady związane bezpośrednio z dostarczeniem tych dóbr i usług, które nie zostały ujęte jako koszty.

### **41.11 Utrata wartości aktywów niefinansowych**

Amortyzowane składniki aktywów niefinansowych są poddawane testom na utratę wartości ilekroć zdarzenia lub inne przesłanki wskazują, że ich wartość bilansowa może być trudna do odzyskania. Zgodnie z MSR 36, odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości ujmuje się w wysokości różnicy pomiędzy wartością bilansową składnika aktywów a jego wartością odzyskiwalną. Wartość odzyskiwalna składnika aktywów to wyższa z dwóch wartości: wartości godziwej tego składnika pomniejszonej o koszty sprzedaży, i jego wartości użytkowej. Na potrzeby przeprowadzenia testu na utratę wartości, aktywa łączy się w najmniejsze, możliwe do określenia grupy, dla których można zidentyfikować oddzielne wpływy środków pieniężnych (ośrodki wypracowujące środki pieniężne).



Odpisy aktualizujące są odwracane, jeśli wartość bilansowa składnika aktywów uprzednio objętego odpisem jest niższa niż jego wartość odzyskiwalna. Wartość bilansowa składnika aktywów, która została podwyższona w wyniku odwrócenia odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości, nie powinna przekroczyć wartości bilansowej, jaka zostałaby ustalona (po odjęciu umorzenia), gdyby w ubiegłych latach w ogóle nie ujęto odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości tego składnika aktywów.

#### **41.12 Zapasy**

Zapasy są ujmowane w niższej z dwóch wartości: cenie nabycia lub cenie sprzedaży netto. Cena sprzedaży netto jest ceną sprzedaży oczekiwaną do uzyskania w toku zwykłej działalności gospodarczej pomniejszoną o odpowiednią część zmiennych kosztów sprzedaży. Zapasy przeznaczone do sprzedaży w ofertach promocyjnych są wyceniane według cen nabycia nie wyższych od cen sprzedaży netto, które określa się biorąc pod uwagę oczekiwaną przyszłą marżę z usług, w powiązaniu z którymi dany przedmiot jest oferowany.

Zapasy obejmują telefony i inne urządzenia przekazane dealerom, którzy występują w roli agentów. Są one ujmowane w kosztach towarów sprzedanych w dacie aktywacji usług telekomunikacyjnych, dla których urządzenie zostało sprzedane klientowi końcowemu lub w dacie, gdy urządzenie zostało sprzedane klientowi końcowemu bez umowy na usługi telekomunikacyjne. Grupa szacuje przeważający okres pomiędzy datą przekazania urządzenia dealerowi i datą aktywacji usługi w oparciu o dane historyczne. W przypadku, gdy żadna umowa dotycząca urządzenia mobilnego nie zostanie aktywowana w okresie szacowanym, jak opisano powyżej, zakłada się, że urządzenie mobilne zostało sprzedane klientowi końcowemu bez powiązanej umowy na usługi i przychód ze sprzedaży towarów, i odpowiadające mu koszty sprzedaży są ujmowane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

#### **41.13 Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności**

Należności wycenia się początkowo w wartości godziwej pomniejszonej o odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości, a następnie według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Odpis z tytułu utraty wartości odzwierciedla oczekiwaną stratę kredytową oszacowaną zgodnie z MSSF 9 i ujmowany jest w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w pozycji „pozostałe koszty operacyjne”.

Wyceniając odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości należności billingowych, Grupa stosuje wskaźnik spłacalności z poprzednich okresów, w tym informacje o odzyskiwalności w procesie sprzedaży przeterminowanych należności. W przypadku pozostałych należności z tytułu dostaw i usług Grupa dokonuje oceny każdego indywidualnego dłużnika z uwzględnieniem prawdopodobieństwa niewykonania lub zaległości w płatnościach oraz prawdopodobieństwa, że dłużnik wpadnie w kłopoty finansowe lub ogłosi upadłość. Przy ustalaniu, czy rozpoznanie utraty wartości dla całego okresu życia jest wymagane zgodnie z MSSF 9, Grupa wykorzystuje wszelkie racjonalne i uzasadnione informacje na temat dłużnika dostępne w dniu oceny, w tym również informacje na temat zabezpieczeń, np. gwarancji, depozytów czy ubezpieczeń.

Należności z tytułu dostaw i usług są usuwane z bilansu wtedy, gdy:

- prawa do uzyskiwania przepływów pieniężnych z tytułu tego składnika aktywów wygasły,
- Grupa przeniosła swoje prawa do uzyskiwania przepływów pieniężnych z tytułu składnika aktywów na inny podmiot i albo (a) przeniosła na ten podmiot zasadniczo całe ryzyko i wszystkie pożytki wynikające z posiadania tego aktywa, albo (b) ani nie przeniosła na inny podmiot, ani nie zatrzymała przy sobie zasadniczo całego ryzyka oraz wszystkich pożytków wynikających z posiadania aktywa, ale przekazała innemu podmiotowi kontrolę nad tym aktywem. Grupa usuwa z bilansu w szczególności należności, kiedy zostaną one sprzedane do agencji windykacyjnych.

#### **41.14 Aktywa z tytułu umów z klientami**

Składnik aktywów z tytułu umowy z klientem to prawo jednostki do wynagrodzenia w zamian za dobra lub usługi, które jednostka przekazała klientowi, gdy prawo to uzależnione jest od innych czynników niż upływ czasu (na przykład od dostarczenia innych elementów umowy). Grupa rozpoznaje aktywa z tytułu umów z klientami głównie w przypadku umów, w ramach których towary są dostarczane w określonym momencie czasu, a powiązane z nimi usługi oferowane w pakiecie są realizowane przez ustalony okres czasu. Grupa prezentuje aktywa z tytułu umów z

klientami jako aktywa krótkoterminowe w związku z tym, iż ich realizacja jest przewidziana w okresie normalnego cyklu operacyjnego.

Odpis z tytułu utraty wartości aktywów z tytułu umów z klientami zgodnie z MSSF 9 jest wyceniany i ujmowany jednocześnie z ujęciem aktywów z tytułu umów z klientami. Spółka stosuje profesjonalny osąd w celu obliczenia ważonego prawdopodobieństwem szacunku skali strat kredytowych w przewidywanym okresie życia aktywów z tytułu umów z klientami.

#### **41.15 Rozliczenia międzyokresowe kosztów**

Rozliczenia międzyokresowe kosztów obejmują m.in. zaliczki zapłacone na poczet dostaw usług. Rozliczenia międzyokresowe kosztów są wyceniane w wartości godziwej przekazanych środków lub ekwiwalentów pieniężnych.

#### **41.16 Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej**

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty składają się z gotówki w kasach, środków na rachunkach bankowych, krótkoterminowych depozytów bankowych z pierwotnym terminem równym lub krótszym niż 3 miesiące oraz środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty są w sprawozdaniu z sytuacji finansowej prezentowane w wartości nominalnej, powiększonej o naliczone odsetki.

#### **41.17 Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych**

Dla celów skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych, środki pieniężne i ich ekwiwalenty są prezentowane w kwocie pomniejszonej o salda kredytów w rachunkach bieżących, ponieważ stanowią one integralny element zarządzania gotówką. Środki o ograniczonej możliwości dysponowania są wyłączone ze środków pieniężnych i ich ekwiwalentów dla celów skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych, ponieważ nie są uznawane za element zarządzania gotówką, ale są używane w celu zabezpieczenia spłaty zobowiązań finansowych. Naliczone odsetki są wyłączone, ponieważ nie odzwierciedlają faktycznych wpływów w okresie sprawozdawczym.

#### **41.18 Świadczenia emerytalne**

Grupa Play odprowadza obowiązkowe składki emerytalno-rentowe głównie w ramach polskiego państwowego programu emerytalnego w wysokości ustalonej na dany okres, liczonej na podstawie wynagrodzenia brutto („państwowy plan emerytalny”).

Państwowy plan emerytalny jest finansowany na zasadach repartycyjnych, co oznacza, że Grupa Play ma obowiązek zapłaty składek emerytalno-rentowych w wymaganym terminie w wysokości ustalonej jako procent wynagrodzenia. Jeżeli Grupa Play przestaje zatrudniać pracownika objętego państwowym programem emerytalnym, wówczas nie ma obowiązku wypłacać żadnych dodatkowych świadczeń. Państwowy program emerytalny to program określonych składek. Składki są odnoszone w ciężar kosztów w tym samym okresie, co wynagrodzenia.

Grupa Play nie prowadzi żadnych innych pracowniczych programów emerytalnych.

#### **41.19 Programy motywacyjne**

Grupa Play prowadzi programy motywacyjne oparte na wycenie akcji z rozliczeniem w środkach pieniężnych oraz z rozliczeniem w instrumentach kapitałowych. Możliwość uczestnictwa w programach jest przyznawana członkom Zarządu spółki P4 i kluczowym pracownikom Grupy.

Zgodnie z warunkami programów opartych na wycenie akcji z rozliczeniem w środkach pieniężnych, uczestnicy programu są uprawnieni do świadczenia pieniężnego wypłacanego w gotówce, którego wysokość jest uzależniona od wartości godziwej Grupy Play na dzień zbycia akcji przez współnika lub współników („upłynnienie”) lub na koniec okresu programu, jeśli upłynnienie nie miało miejsca. Zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych opartych na wycenie akcji z rozliczeniem w środkach pieniężnych są wyceniane w wartości godziwej na koniec każdego okresu

sprawozdawczego. Zmiany wartości godziwej zobowiązań są ujmowane w zysku lub stracie.

Zgodnie z warunkami programów opartych na wycenie akcji z rozliczeniem w instrumentach kapitałowych uczestnicy programów są upoważnieni do otrzymania akcji Spółki w przypadku spełnienia określonych warunków. Wartość kapitałów własnych związana z powyższymi programami motywacyjnymi jest mierzona jako wartość godziwa w dniu przyznania prawa do uczestnictwa w programie przy zastosowaniu modelu symulacji Monte Carlo. Istotne szacunki księgowe związane z wyceną programów zostały opisane w nocie 2.5.4. Koszty wyceny rozpoznawane są w sprawozdaniu z całkowitych dochodów równoległe do nabywania uprawnień, które zostały opisane w nocie 29.

## **41.20 Zobowiązania finansowe**

W momencie początkowego ujęcia zobowiązania finansowe wycenia się według wartości godziwej, pomniejszonej o poniesione koszty transakcji. Po początkowym ujęciu, kredyty i pożyczki, zobowiązania z tytułu leasingu finansowego oraz z tytułu obligacji wycenia się według zamortyzowanego kosztu; wszelkie różnice pomiędzy wpływami z emisji instrumentu (pomniejszonymi o koszty transakcji) oraz wartością umorzenia instrumentu są uznawane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów przez okres trwania zobowiązania z zastosowaniem metody efektywnej stopy procentowej. Powiązane koszty finansowania zewnętrznego, które nie są kapitalizowane, ujmowane są w zysku lub stracie okresu.

Zobowiązania finansowe klasyfikowane są jako krótkoterminowe, poza przypadkami, w których Grupa posiada bezwarunkowe prawo do dokonania płatności zobowiązania później niż po 12 miesiącach od daty bilansowej.

Zobowiązanie finansowe jest wyłączane z bilansu w momencie wypełnienia, umorzenia lub wygaśnięcia związanego z nim obowiązku.

## **41.21 Wbudowane instrumenty finansowe**

### **41.21.1 Instrumenty pochodne wbudowane w umowy zasadnicze**

Wbudowany instrument pochodny jest wykazywany odrębnie od umowy zasadniczej wtedy i tylko wtedy, gdy:

- cechy ekonomiczne wbudowanego instrumentu pochodnego oraz ryzyko z nim związane nie są ściśle powiązane z cechami ekonomicznymi i ryzykiem właściwymi dla umowy zasadniczej;
- samodzielny instrument o takich samych warunkach umownych jak wbudowany instrument pochodny, spełniałby definicję instrumentu pochodnego; oraz
- łączny instrument nie jest wyceniany w wartości godziwej, a zmiany wartości godziwej nie są ujmowane w wyniku finansowym.

W przypadku opcji wcześniejszego wykupu wbudowanej w instrument dłużny, bliski związek z cechami ekonomicznymi i ryzykiem umowy zasadniczej istnieje, jeżeli:

- na każdy dzień wykonania opcji, cena wykonania opcji jest w przybliżeniu równa wycenie instrumentu dłużnego według zamortyzowanego kosztu lub
- cena wykonania opcji wcześniejszego wykupu nie pokrywa emitentowi przybliżonej wartości bieżącej utraconych odsetek za pozostały okres umowy zasadniczej (utracone odsetki jest to wartość przedpłaconej kwoty głównej pomnożona przez różnicę stóp procentowych. Różnica stóp procentowych jest to nadwyżka efektywnej stopy procentowej umowy zasadniczej nad efektywną stopą procentową, którą jednostka mogłaby otrzymać w dacie wcześniejszego wykupu, jeśli ponownie zainwestowałaby spleconą wcześniej kwotę główną w podobną umowę na pozostały okres umowy zasadniczej).

W przeciwnym razie opcja wcześniejszego wykupu nie jest traktowana jako ściśle związana i jako taka jest przedmiotem odrębnego ujmowania i wyceny.

Oceny, czy dany wbudowany instrument pochodny spełnia warunki do jego oddzielenia od umowy zasadniczej, dokonuje się w momencie początkowego ujęcia umowy zasadniczej.

Opcje wcześniejszego wykupu wykazywane odrębnie wyceniane są według wartości godziwej, a zmiany ich wartości ujmowane są w zysku lub stracie.

#### **41.21.2 Pochodne instrumenty finansowe spełniające warunki rachunkowości zabezpieczeń**

Pochodne instrumenty finansowe spełniające warunki rachunkowości zabezpieczeń ujmują się początkowo według wartości godziwej na dzień zawarcia umowy dotyczącej instrumentu pochodnego, a następnie aktualizuje się ich wycenę do poziomu aktualnej wartości godziwej.

W momencie zawarcia umowy dotyczącej instrumentu pochodnego Grupa wyodrębnia następujące rodzaje pochodnych instrumentów zabezpieczających:

- (i) zabezpieczenie przed zagrożeniem zmian wartości godziwej ujętego składnika aktywów lub zobowiązania (zabezpieczenie wartości godziwej) albo
- (ii) zabezpieczenie wysoko prawdopodobnych przewidywanych transakcji (zabezpieczenie przepływów pieniężnych).

W momencie zawierania transakcji Grupa dokumentuje związek pomiędzy instrumentami zabezpieczającymi a pozycjami zabezpieczanymi, a także cel zarządzania ryzykiem i strategię związaną z zawarciem transakcji zabezpieczających. Proces ten obejmuje powiązanie wszelkich instrumentów pochodnych sklasyfikowanych jako zabezpieczenia do poszczególnych aktywów i pasywów lub poszczególnych wiążących zobowiązań lub prognozowanych transakcji. Grupa dokumentuje również swoją ocenę, zarówno na dzień rozpoczęcia zabezpieczenia, jak i na bieżąco, tego czy instrumenty pochodne wykorzystywane w transakcjach zabezpieczających są wysoce efektywne w kompensowaniu zmian wartości godziwej lub przepływów pieniężnych zabezpieczonych pozycji.

##### (i) Zabezpieczenie wartości godziwej

Aktualizacja wyceny instrumentów pochodnych kwalifikujących się jako instrumenty zabezpieczające wartość godziwą jest ujmowana w rachunku zysków i strat równoległe do zmiany wartości godziwej zabezpieczanego aktywa lub zobowiązania, którą przypisać można ryzyku, przed którym jednostka pragnie się zabezpieczyć.

##### (ii) Zabezpieczenie przepływów pieniężnych

Część zysków lub strat z tytułu aktualizacji wyceny instrumentu pochodnego kwalifikującego się jako instrument zabezpieczający przepływy jest ujmowana w kapitale z aktualizacji wyceny, natomiast część uznana za nieefektywne zabezpieczenie jest ujmowana bezpośrednio w rachunku zysków i strat.

Gdy instrument zabezpieczający wygasa lub zostaje sprzedany lub gdy zabezpieczenie przestaje spełniać warunki umożliwiające stosowanie wobec niego specjalnych zasad rachunkowości zabezpieczeń, łączny zysk lub strata na instrumencie zabezpieczającym, które były odnoszone na kapitał z aktualizacji wyceny są nadal wykazywane w tym kapitale, aż do momentu wystąpienia prognozowanej transakcji. Jeżeli Grupa przestała spodziewać się, że prognozowana transakcja nastąpi, wówczas ujęty w kapitale z aktualizacji wyceny łączny zysk lub strata netto są odnoszone w rachunek zysków i strat bieżącego okresu obrotowego.

Wartość godziwa kontraktów na zamianę stóp procentowych („swap procentowy”) wykorzystywanych jako zabezpieczenie przepływów pieniężnych została ujawniona w nocy 20. Zmiany kapitału z aktualizacji wyceny zostały ujawnione w Skonsolidowanym sprawozdaniu ze zmian w kapitale własnym.

Całkowita wartość godziwa zabezpieczającego instrumentu pochodnego jest klasyfikowana jako aktywa lub zobowiązania długoterminowe, w przypadku, jeżeli pozostały termin zapadalności zabezpieczanej pozycji przekracza okres dwunastu miesięcy, oraz jako aktywa lub zobowiązania krótkoterminowe, w przypadku, jeżeli zapadalność zabezpieczanej pozycji wynosi poniżej dwunastu miesięcy.

Wartość godziwa swapów procentowych jest kalkulowana poprzez zdyskontowanie przyszłych przepływów pieniężnych bazujących zarówno na stałych, jak i zmiennych stopach procentowych. Dane wejściowe wpływające na wartość godziwą są zaszeregowane do Poziomu 2 w ramach hierarchii wartości godziwej (dane wejściowe obserwowalne dla aktywów lub zobowiązań, bezpośrednio lub pośrednio, inne niż ceny pochodzące z aktywnego rynku dla identycznych aktywów lub zobowiązań).

#### **41.22 Zobowiązania z tytułu dostaw i usług**

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług są początkowo ujmowane w wartości godziwej, a następnie są wyceniane w zamortyzowanym koszcie przy użyciu efektywnej stopy procentowej.

#### **41.23 Rezerwy**

Rezerwy są tworzone, gdy na Grupie ciąży obecny obowiązek względem strony trzeciej i jest prawdopodobne, że wypełnienie tego obowiązku spowoduje wypływ środków zawierających w sobie korzyści ekonomiczne. Obowiązek może mieć charakter prawny, regulacyjny, umowny lub zwyczajowo oczekiwany, wynikający z działalności Grupy.

Szacunek wysokości rezerwy odpowiada prawdopodobnym wydatkom, jakie Grupa poniesie w celu uregulowania zobowiązania. Jeżeli dokonanie wiarygodnego oszacowania zobowiązania jest niemożliwe, rezerwa nie jest ujmowana. W takim wypadku Grupa ujawnia zobowiązanie warunkowe.

#### **41.24 Przychody przyszłych okresów**

Przychody przyszłych okresów ze sprzedaży usług kontraktowych dotyczą wartości usług, które zostaną wykonane w przyszłości i na które faktury dla klientów są wystawiane z wyprzedzeniem, ale ich termin płatności jeszcze nie zapadł. Przychody przyszłych okresów ze sprzedaży produktów przedpłaconych obejmują wartość produktów przedpłaconych dostarczonych do dystrybutora, ale jeszcze nieprzeniesionych na klienta końcowego.

#### **41.25 Zobowiązania z tytułu umów z klientami**

Zobowiązania z tytułu umów z klientami stanowią zobowiązania Grupy do przekazania dóbr lub usług do klientów, za które Grupa otrzymała już wynagrodzenie od klienta końcowego lub kwota wynagrodzenia jest należna.

---

Ioannis Karagiannis  
Dyrektor

---

Bruce McInroy  
Dyrektor